Sammlung Göschen

...as Handelswesen

Von

Prof. Dr. Wilhelm Lexis

I

Das Handelspersonal und der Warenhandel

Neubearbeitet von

Prof. Dr. Karl Muhs

3 1761 07277027 4

HF
1007
L49
Bd.1

296

Presented to the
LIBRARY *of the*
UNIVERSITY OF TORONTO
by

Professor S. G.
Triantis

Sammlung Göschen

Das Handelswesen

Von

Dr. Wilhelm Lexis
† Professor an der Universität Göttingen

I

Das Handelspersonal und der Warenhandel

Dritte, vermehrte Auflage

Besorgt von

Dr. Karl Muhs
Professor an der Universität Jena

Berlin und Leipzig
Walter de Gruyter & Co.
vormals G. J. Göschen'sche Verlagshandlung · J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung · Georg Reimer · Karl J. Trübner · Veit & Comp.
1923

Alle Rechte, insbesondere das Übersetzungsrecht, von der Verlagshandlung vorbehalten.

HF
1007
L49
Bd. 1

Druck von Walter de Gruyter & Co., Berlin W. 10.

Inhalt.

Seite

Erster Abschnitt. Wesen und Bedeutung des Handels

§ 1. Begriff des Handels und Handelsgewerbes 5
§ 2. Arten des Handelsgewerbes 8
§ 3. Wirtschaftliche Bedeutung des Fachhandels 10
§ 4. Arten des Fachhandels 13

Zweiter Abschnitt. Die Handelsunternehmung

§ 5. Die Unternehmungsformen 16
§ 6. Die Hilfsgeschäfte des Handels 20

Dritter Abschnitt. Die Handlungsgehilfen und Handlungslehrlinge

§ 7. Wirtschaftliche Stellung 25
§ 8. Rechtliche Stellung 27
§ 9. Die Kaufmannsgerichte 33
§ 10. Sozialpolitische Bestimmungen. Die Angestelltenversicherung 35
§ 11. Organisationsbestrebungen 43

Vierter Abschnitt. Statistisches

§ 12. Die Handelsbetriebe und das Handelspersonal 48
§ 13. Die Handelswaren 51

Fünfter Abschnitt. Die wirtschaftlichen Existenzbedingungen des Handels

§ 14. Einschränkung des Fachhandels 60
§ 15. Kartelle und Konsumvereine 62
§ 16. Dem Fachhandel bleibende Gebiete 65
§ 17. Verhältnisse des Detailhandels 67

Sechster Abschnitt. Die Technik des Warenhandels

§ 18. Der Einkauf 69
§ 19. Der Verkauf 72
§ 20. Märkte und Messen 79
§ 21. Die Warenbörse 81

Siebenter Abschnitt. Die Spekulation

§ 22. Wirtschaftliche Bedeutung des Lieferungsgeschäftes 86
§ 23. Das Börsentermingeschäft in Waren 92
§ 24. Nützliche Wirkungen des Terminhandels 95
§ 25. Schädliche Wirkungen 98
§ 26. Die Abwicklung 104
§ 27. Einige wichtige Waren als Beispiele 108

Literatur.

W. Roscher, Nationalökonomik des Handels und Gewerbefleißes. 9. Aufl., bearbeitet von W. Stieda. Stuttgart 1917.

G. Cohn, Nationalökonomie des Handels und des Verkehrswesens. Stuttgart 1898.

R. van der Borght, Handel und Handelspolitik. 2. Aufl. Leipzig 1907.

W. Lexis, Der Handel (in Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie, Bd. II, 4. Aufl., Tübingen 1898).

Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 4. Aufl. Jena 1921 ff. Art. Börsenwesen, Handel, Handelsgeschäfte, Handelskammern, Handlungsgehilfen u. a.

Maier-Rothschild, Handbuch der gesamten Handelswissenschaften. Berlin 1922.

H. Obst, Das Buch des Kaufmanns. Leipzig 1922.

Der deutsche Kaufmann I., herausgegeben von R. Stegemann. II. Band, Der deutsche Großkaufmann. Leipzig 1905.

R. Sonndorfer, Die Technik des Welthandels. 4. Aufl., herausgegeben von C. Ottel. 2 Bde. Wien u. Leipzig 1912.

M. Laß, Die sozialreformatorische Gesetzgebung und die Handelsgehilfenfrage. Leipzig 1904.

M. Biermer, Die Mittelstandsbewegung und das Warenhausproblem. Gießen 1905.

J. F. Schär, Handelsbetriebslehre. 4. Aufl. Leipzig 1921.

R. Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre. 5. Aufl. Leipzig 1922.

G. Obst, Geld-, Bank-, Börsenwesen. 12. Aufl. Stuttgart 1921.

J. Hirsch, Organisation und Formen des Handels und der staatlichen Binnenhandelspolitik (im Grundriß der Sozialökonomik, Abt. 5, I, Mohr, Tübingen).

Glockners Handels-Bücherei. Leipzig.

Findeisen-Großmann, Grundriß der Handelswissenschaft. Leipzig 1920.

F. Leitner, Privatwirtschaftslehre der Unternehmung. 3. Aufl. Leipzig 1921.

Violets Globus-Bücherei, Handbibliothek der gesamten Handelswissenschaften. Stuttgart.

H. Sieveking, Entwicklung, Wesen und Bedeutung des Handels, (im Grundriß der Sozialökonomik, Abt. 5, I, Mohr, Tübingen).

Erster Abschnitt.

Wesen und Bedeutung des Handels.

§ 1. Begriff des Handels und Handelsgewerbes.

Unter Handel im engeren Sinne versteht man die gewerbsmäßig betriebene Beschaffung und Weiterveräußerung von Gütern oder Wertpapieren, bei der die Güter in der Regel keine Veränderung ihrer Form oder Substanz erfahren.

Nach dem Handelsrecht dagegen ist der Begriff des Handelsgewerbes weit umfassender. Nach § 1 des Deutschen Handelsgesetzbuches gehören zum Handelsgewerbe auch diejenigen Betriebe, die die angeschafften Waren bearbeiten oder verarbeiten und dann die hergestellten Erzeugnisse veräußern, ferner diejenigen, die in mehr als handwerksmäßigem Umfange Waren für andere zur Bearbeitung oder Verarbeitung übernehmen, ferner die größeren Druckereien, die Verlagshandlungen, die Bankunternehmungen, die Versicherungsunternehmungen mit Erwerbszweck, die Transportunternehmungen, endlich auch eine Reihe von Geschäftsbetrieben, die als Hilfsgewerbe des Handels erscheinen, nämlich die der Kommissionäre, der Spediteure, Lagerhalter, Handlungsagenten und Handelsmakler.

Außerdem aber enthält § 2 des HGB. die allgemeine Bestimmung, daß jedes gewerbliche Unternehmen, auch wenn es nicht zu den oben bezeichneten Arten gehört, als Handelsgewerbe im Sinne des Gesetzes anzusehen ist, wenn es nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert und sofern die Firma des Unter-

nehmens in das Handelsregister eingetragen ist. Zur Herbeiführung dieser Eintragung aber ist der Unternehmer eines solchen Geschäftsbetriebes nach demselben Paragraphen ausdrücklich verpflichtet.

Hierher gehören also alle Produktionsbetriebe, Bergwerks- und Bauunternehmungen, ferner auch der Handel mit Grundstücken, wenn er gewerbsmäßig betrieben wird, wie es z. B. von seiten der Parzellierungsgeschäfte machenden Landbanken geschieht.

Nur der Betrieb der Land- und Forstwirtschaft ist ausdrücklich aus dem Kreise der Handelsgewerbe ausgeschlossen (§ 3 HGB.). Ist jedoch mit einem solchen Betrieb ein sonst unter das Handelsrecht fallendes Unternehmen als Nebengewerbe verbunden, so ist der Unternehmer berechtigt, aber nicht verpflichtet, seine Firma in das Handelsregister eintragen zu lassen.

Für Handwerker und Personen, deren Gewerbebetrieb nicht über den Umfang des Kleingewerbes hinausgeht, gilt das Handelsrecht nur in eingeschränktem Maße, indem die Vorschriften über die Firmen, die Handelsbücher und die Prokura auf sie keine Anwendung finden. Die Landesregierungen sind befugt, über die Abgrenzung des Kleingewerbes nach der Besteuerung oder in Ermangelung einer solchen nach anderen Merkmalen nähere Bestimmungen zu erlassen.

Als das allgemeinste Merkmal eines Handelsgewerbes erscheint in § 2 des HGB. das Erfordernis eines „in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebes". Was unter einem solchen zu verstehen sei, wird nicht gesagt; es wird aber eine Geschäftseinrichtung von der Art gemeint sein, wie sie in den in § 1 angeführten Unternehmungen besteht. Der Ausschluß der Landwirtschaft könnte freilich auffallend erscheinen, denn ein größerer landwirtschaftlicher

Betrieb bedarf unter den heutigen Verhältnissen nicht weniger strenger Kalkulation und genauer Buchführung wie ein Fabrikunternehmen. Es ist auch keine Besonderheit der Landwirtschaft, daß sie die zum Verkauf gebrachten Erzeugnisse nicht aus gekauftem Rohstoff herstellt, sondern von Grund aus produziert; denn der Bergbau, der, wie schon bemerkt, als ein Handelsgewerbe im Sinne des Gesetzes anzusehen ist, gehört ebenfalls in das Gebiet der Urproduktion. Die besondere Rechtsstellung der Landwirtschaft ist vielmehr hauptsächlich auf historische Gründe zurückzuführen, wozu auch vielleicht das in ihr noch einigermaßen bedeutsame naturalwirtschaftliche Element kommt, während andererseits der Bergbau seinem ganzen Charakter nach gegenwärtig dem Industriebetrieb sehr nahe steht.

Fragt man, was vom wirtschaftlichen Standpunkt als die Eigentümlichkeit eines „in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebes" zu betrachten sei, so ist auf die wesentlich kapitalistische Natur dieses Betriebs hinzuweisen. Es handelt sich um die gewinnbringende Ausnutzung eines in dem Unternehmen angelegten, teils stehenden, teils umlaufenden Kapitals. Fortwährend muß eine genaue Beziehung zwischen den einzelnen Bestandteilen des Vermögens und dem erstrebten Gewinne festgehalten werden. Die Abnutzung des stehenden Kapitals, alle laufenden Unkosten, Material- und Arbeitskosten, alle Zinsverluste müssen sorgfältig verrechnet werden und schließlich sind für die zu verkaufenden Gegenstände oder Leistungen durch Zuschläge zu den unmittelbaren und mittelbaren Selbstkosten die Preise so zu bestimmen, daß für das gesamte Geschäftskapital der unter den gegebenen Umständen erreichbare, normalerweise über den gewöhnlichen Zinsfuß hinausgehende Gewinnsatz erzielt wird. Daß ein solcher Geschäftsbetrieb eine genaue fortlaufende Rechnungsführung erfordert, die jederzeit einen

leichten Überblick seiner Gesamtlage gestattet, ist selbstverständlich, und in der Praxis haben sich daher diesem Bedürfnis entsprechende Formen der Buchführung ausgebildet.

§ 2. Arten des Handelsgewerbes.

Wenn nun auch jedes Unternehmen in dem ein nennenswertes Kapital ausgenutzt wird, einer kaufmännischen Betriebseinrichtung in diesem Sinne bedarf und insofern zu den Handelsgewerben gehört, so bildet doch der Handel in dem oben bezeichneten engeren Sinne, der *Fachhandel*, einen wohlabgegrenzten Zweig der wirtschaftlichen Tätigkeit, der auch eine besondere wissenschaftliche Betrachtung und Darstellung in Anspruch nehmen darf. Man kann ihn auch als *Kaufhandel* bezeichnen, weil er die Waren, die er verkauft, lediglich durch Kauf erhält. Von den übrigen Handelsgewerbezweigen steht ihm am nächsten der Geschäftsbetrieb der Fabriken, die Waren verkaufen, die sie aus gekauften Rohstoffen oder Halbfabrikaten hergestellt haben. Denn ein solcher Betrieb, den man als *Fabrikhandel* bezeichnen könnte, schließt auch die ganze Technik des Kaufhandels neben der industriellen mit ein: der Einkauf der Rohstoffe und der Absatz der Fabrikate sind eigentliche Handelsgeschäfte, bei denen Kommissionäre, Agenten, Makler und die Börse in gleicher Weise mitwirken, wie bei den Operationen der nur Handel treibenden Kaufleute. Daher gilt fast alles, was im folgenden über den Kaufhandel gesagt wird, ohne weiteres auch für den Fabrikhandel, und zwar um so mehr, als dieser in der neueren Zeit sich mehr und mehr bestrebt, den vermittelnden Kaufhandel für seine Erzeugnisse auszuschalten. Von den übrigen im HGB. angeführten Handelsgewerbebetrieben ist das Verlagsgeschäft, das die materielle Herstellung und den Verkauf von Büchern, Musikalien und anderen Drucksachen auf eigene Rechnung übernimmt, in die gleiche

Kategorie mit dem Fabrikhandel zu stellen. Die Bankgeschäfte treiben Kaufhandel mit Wertpapieren und Geldsorten, ihre Haupttätigkeit aber liegt in der Kreditvermittlung, die nur bildlich als ein Kauf und Wiederverkauf von Kredit betrachtet werden kann. Die Übernahme der Bearbeitung oder Verarbeitung von Waren für andere, wie sie in der Hausindustrie üblich ist, schließt weder Kauf noch Verkauf ein und gehört daher weder zum Kauf- noch zum Fabrikhandel. Dasselbe gilt von dem Geschäft der Druckereien, die nur auf Bestellungen von Verlegern oder anderen Auftraggebern arbeiten auch wenn sie das Papier selbst anschaffen. Die Versicherungsunternehmungen haben einige Verwandtschaft mit den Bankgeschäften, stehen aber dem eigentlichen Handel ganz fern. Jedoch war der zuerst ausgebildete Zweig des Versicherungswesens, die Seeversicherung, ursprünglich eine Art von Hilfsgewerbe des Handels. Das Transportwesen, obwohl seiner wirtschaftlichen Funktion nach von dem Handel durchaus verschieden, war ursprünglich mit diesem ganz verschmolzen, indem die Händler ihre Waren mit ihren eigenen Transportmitteln beförderten. „Ismaelitische Kaufleute" zogen mit ihren Karawanen durch die Wüste; phönizische Schiffe kamen mit „unzähligem Tand", wie es bei Homer heißt, nach den griechischen Inseln und tauschten ihre Waren gegen Landeserzeugnisse aus. Aber auch in der neueren Zeit unterhielten viele Kaufleute eigenes Frachtfuhrwerk, und erst durch den immer engeren Ausbau des Eisenbahnnetzes ist der Warentransport als Nebengeschäft des Handels zu Lande mehr und mehr zurückgedrängt worden. Auch das Transportwesen zur See hat sich immer mehr als selbständiger Geschäftszweig entwickelt, jedoch fehlt es noch immer nicht an Kaufleuten, die ihre Waren auf eigenen Schiffen befördern. Die zur Unterbringung ihrer Waren nötigen Speicher und Lagerräume mußten die Kaufleute ursprünglich ebenfalls

selbst stellen, später aber wurde die Vermietung solcher Räume auch zu einem besonderen Geschäftsbetrieb.

§ 3. Wirtschaftliche Bedeutung des Fachhandels.

Gehen wir nun zu einer näheren Betrachtung des Handels im eigentlichen Sinne, des Fach- oder Kaufhandels über, so erhebt sich zunächst die Frage, ob er wirklich der Privat- und Volkswirtschaft Dienste leistet und nicht nur eine überflüssige Belastung für die Konsumenten darstellt. Diese Frage muß unzweifelhaft zugunsten des Handels beantwortet werden, denn er übt die wirtschaftliche Funktion aus, die Waren von den Orten, wo sie noch keinen konkreten Gebrauchswert haben, den Verbrauchern zuzuführen, in deren Händen sie erst diesen Gebrauchswert erhalten. Der materielle Transport ist dabei nicht Sache des Handels an sich, auch wenn er ihn selbst übernimmt, sondern seine Aufgabe ist die wirtschaftliche Leitung dieser Ortsbewegung, die zweckmäßigste Verteilung der Güter entsprechend der quantitativen und qualitativen Gestaltung des Bedarfs, durch die eben jene Werterhöhung entsteht, und jeder Abschnitt in dieser Handelsbewegung vom Produzenten zum Konsumenten kann einen entsprechenden Anteil an der Wertsteigerung der Waren für sich in Anspruch nehmen. Niemand wird bestreiten, daß der Techniker, der die Förderung der Steinkohlen aus der Tiefe an die Oberfläche leitet, eine produktive Tätigkeit ausübt; aber nicht minder produktiv ist auch die Tätigkeit des Kaufmanns, der eine Fabrik ausfindig macht, in der die Kohlen nützliche Verwendung finden, und ihre Versendung dorthin veranlaßt. Will der Produzent den Absatz seiner Erzeugnisse an die letzten Konsumenten auf eigene Rechnung in die Hand nehmen, so müssen Vertreter und Agenten für ihn eine ähnliche Tätigkeit ausüben, wie die der selbständigen Händler, und er wird nach den gegebenen Um-

ständen entscheiden, ob dies für ihn vorteilhafter ist, als die Mitwirkung des Handels. In sehr vielen Fällen wird er die letztere vorziehen, denn der Handel greift nicht nur mit seiner geschäftlichen Arbeit, sondern auch mit seinem Kapital ein. Es vergehen oft viele Monate, namentlich bei Ausfuhrwaren, bis ein Fabrikat endgültigen Absatz bei dem Verbraucher gefunden hat. Wenn also der Fabrikant das ganze Verkaufsgeschäft auf eigene Rechnung betreiben wollte, so würde sein Kapital nur sehr langsam zurückfließen, ein desto größerer Teil desselben würde immer in der Warenform festliegen, und um so weniger würde der Fabrikant bei einem gegebenen Gesamtkapital für seine stehenden Anlagen und seinen Betrieb, insbesondere für Löhne und Rohstoffe, zur Verfügung haben. So dient das Handelskapital zur Ergänzung des umlaufenden Kapitals der Produzenten, und es setzt sie instand, ihre eigenen Mittel desto vollständiger auf ihren Produktionsbetrieb zu konzentrieren. Ebenso ergänzt wieder das Kapital des Detailhandels das des Großhandels, indem es einen raschen Rückfluß des letzteren bewirkt. Dazu kommt schließlich noch eine weitere Kapitalsergänzung für Produzenten und Händler durch den Bankkredit. Auch der Großhändler ist häufig nicht imstande, die von dem Produzenten gelieferten Waren sofort bar zu bezahlen, sondern er gibt diesem in der Regel ein Wechselakzept, das vielleicht erst nach zwei oder drei Monaten fällig wird. Der Empfänger kann diesen Wechsel bei einer Bank mit einem meistens geringen Zinsabzug diskontieren und gelangt so in verhältnismäßig kurzer Zeit wieder in den Besitz flüssiger Mittel. Während des Krieges und in den ersten Jahren danach ist der Wechsel durch die sofortige Zahlung mittels Banküberweisung zwar verdrängt worden, doch beginnt er sich jetzt wieder allmählich einzubürgern. Ebenso kann der Großhändler den Detailhändlern gegenüber verfahren, und der ganze Geschäftsgang ist um

so geordneter und sicherer, je mehr der Kredit in solche feste Formen gebracht ist.

Die wichtigste Aufgabe des Handels besteht also in der Überwindung der räumlichen und zeitlichen Trennung, die als Folge der volkswirtschaftlichen Arbeitsteilung zwischen Produktion und Verbrauch besteht. Ihm liegt es ob, der Entwicklung des Bedarfs, wie sie sich in der Lage des Marktes, der Konjunktur und der Preisbildung zeigt, genau zu verfolgen und die Produktion zu veranlassen, sich so weit wie möglich der ständig wechselnden Nachfrage anzupassen, um sowohl Über- als auch Unterproduktion zu verhüten. Die liberale Wirtschaftsordnung, bei der eine einheitliche Regelung der Produktion fehlt, läßt die ausgleichende Tätigkeit des Handels als unentbehrlich erscheinen. Der Handel ist ferner bestrebt, durch gute Absatzorganisationen und Reklame die Bedürfnisse der Konsumenten anzuregen und zu vermehren und wirkt dadurch ebenfalls fördernd auf die Gütererzeugung ein.

Allerdings muß die Zahl der im Handel Beschäftigten im rechten Verhältnis zu derjenigen in der Produktion Tätigen stehen, andernfalls belasten die Handelsgewinne in zu hohem Maße die Preise und üben einen ungünstigen Einfluß auf den Konsum aus. Eine derartige hohe Belastung der Wirtschaft kann aber nur in Zeiten entstehen, in denen die Produktion erheblich hinter dem Begehr zurückbleibt, wie es in der Kriegs- und Nachkriegszeit der Fall war, die den schädlichen Schleich- und Kettenhandel entstehen ließ. Gleichen sich bei der Wiederkehr normaler Verhältnisse Erzeugung und Bedarf an, dann müssen solche Auswüchse des Handels als Folge des gesteigerten Wettbewerbs wieder von selbst verschwinden.

§ 4. Arten des Fachhandels.

Als Großhandel bezeichnet man in der Regel diejenigen Handelsbetriebe, die ihre Waren nicht unmittelbar an die letzten Abnehmer und Verbraucher, sondern an Zwischenhändler absetzen. Diese Definition umfaßt jedoch nicht alle Fälle, denn man wird z. B. auch den Handel mit teuren Maschinen, die direkt den Benutzern geliefert werden, als Großhandel betrachten, und ebenso hat der Großhandel in Wein direkten Verkehr mit den Konsumenten. Es werden also auch noch diejenigen Handelsbetriebe dieser Kategorie zuzuzählen sein, die auch mit den Verbrauchern unmittelbar Geschäfte machen, aber nur in größeren Warenmengen oder Werten. Eine bestimmte Grenze für den Minimalumsatz, bei denen der Großhandel in den Kleinhandel übergeht, läßt sich freilich nicht ziehen, wenn nicht etwa eine solche gesetzlich vorgesehen ist.

Der unmittelbare Absatz auch kleiner Warenmengen an den Verbraucher hat aber in der neueren Zeit in gewissen Geschäften eine solche Ausdehnung gewonnen, daß diese mit Rücksicht auf das in ihnen angelegte Kapital entschieden als Großbetriebe zu betrachten sind und die Bezeichnung Kleinhandel, die herkömmlich nur auf die Geschäftsbetriebe mit kleinem oder mäßigem Kapital angewandt wird, für sie nicht mehr paßt. Es empfiehlt sich daher, für den direkten Kleinverkauf an den Verbraucher den allgemeinen Ausdruck Detailhandel anzunehmen und in diesem wieder den Großvom Kleinbetrieb zu unterscheiden. Der letztere bildet dann den eigentlichen Kleinhandel, neben dem der Detailhandel in großen in verschiedenen Formen mehr und mehr Boden gewinnt. Als besondere Betriebsform hat sich mit diesen Unternehmungen das Versandgeschäft, der Detailverkehr mit auswärtigen Abnehmern, verbunden, das aber auch als

selbständige Unternehmung für sich auftritt. Eine andere Form des Großdetailhandels ist durch ein System zahlreicher Zweiganstalten an verschiedenen Orten gegeben, die mit einer Zentralstelle in Verbindung stehen. Als letzte Ausläufer des eigentlichen Kleinhandels, nämlich des Kleinbetriebes des Detailhandels erscheinen der Hökerhandel, d. h. der Verkauf von Lebensmitteln, Obst usw. von einem offenen Stande aus, und der Trödelhandel, der Verkauf von geringwertigen gebrauchten Sachen, wie alten Kleidern, Hausgeräten usw. Wertvolle alte Gegenstände, wie Kunstwerke und Erzeugnisse des Kunstgewerbes, deren Wert meistens gerade durch ihr Alter noch gesteigert wird, fallen in den Bereich des Antiquitätenhandels, der oft mit einem bedeutenden Kapital betrieben wird.

Hinsichtlich der allgemeinen technischen Form des Handels wird der stehende Handelsbetrieb und der Wanderhandel unterschieden. Der letztere hat indes heutzutage nur eine untergeordnete Bedeutung, während er in früherer Zeit eine verhältnismäßig weit größere Rolle spielte. Der im kleinen betriebene Handel im Umherziehen ist der Hausierhandel. Größere Betriebe sind die Wanderlager, die sich auch länger an den einzelnen Orten aufzuhalten pflegen als die Hausierer. Auch das Feilbieten von Waren auf Märkten außerhalb des Wohnsitzes des Händlers ist sachlich zum Wanderhandel zu rechnen, wenn es auch nicht den für diesen geltenden gesetzlichen Bestimmungen unterliegt.

In bezug auf die geographische Ausdehnung der Handelstätigkeit unterscheidet man Binnenhandel und auswärtigen Handel. Der Binnenhandel verkauft Waren im Inlande, die auch im Inland hergestellt oder gekauft sind. Ob sie im letzteren Falle vom Auslande eingeführt sind, kommt nicht in Betracht. Im Betrieb des auswärtigen Handels befassen sich die einzelnen Unternehmer in der Regel ausschließ-

lich mit der Einfuhr oder mit der Ausfuhr bestimmter Warengattungen. Ein Teil des internationalen Güteraustausches geht jedoch gar nicht durch die Hände des Kaufhandels, sondern findet unmittelbar auf Rechnung des Produzenten statt. So werden Schienen, Lokomotiven, Dampfschiffe, größere Maschinen von den Hüttenwerken oder Fabriken direkt an die ausländischen Verbraucher geliefert. Für die Ausfuhr von kleineren Artikeln jedoch, wie Kurzwaren, Kleineisenwaren, Konfektionswaren usw., ferner auch von Massenwaren, die, wie Getreide und viele Rohstoffe, nicht in konzentrierten Großbetrieben gewonnen werden, bleibt die Mitwirkung des vermittelnden Handels noch unentbehrlich, und ebenso bleibt ihm auch noch eine wichtige Aufgabe bei dem Absatz der eingeführten Waren dieser Art. Daher ist auch der internationale Zwischenhandel günstig gelegener Plätze, von denen aus eingeführte Waren weiter in das Ausland verkauft werden, noch immer von großer Bedeutung, wenn auch die sogenannte indirekte Einfuhr in einigen Ländern durch besondere Zollzuschläge erschwert wird. Es ist ferner der Platzhandel vom Distanzhandel, bei welchem die Versendung der Ware an einen anderen Ort zu erfolgen hat, zu unterscheiden, ebenso der Effektiv- vom Terminhandel je nachdem, ob Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses und der Erfüllung zeitlich zusammenfallen oder nicht. Wird das Geschäft für eigene Rechnung getätigt, dann spricht man von Eigen- oder Proprehandel, geschieht der Abschluß für Rechnung eines andern, liegt Kommissionshandel vor.

Zweiter Abschnitt.

Die Handelsunternehmung.

§ 5. Die Unternehmungsformen.

Das im eigenen Handel beschäftigte Kapital ist überwiegend umlaufendes Kapital. Geld wird in Ware und diese ohne materielle Änderung wieder in Geld umgesetzt. Gehälter und Löhne, ebenfalls aus dem umlaufenden Kapital zu decken, fallen verhältnismäßig wenig ins Gewicht. Das stehende Kapital schrumpft in vielen Großhandelsgeschäften, die weder eigene Lagerräume noch eigene Transportmittel halten, zu einigen Kontorräumen mit ihrem Inventar zusammen. In den Detailgeschäften jedoch tritt das stehende Kapital verhältnismäßig stärker hervor, da die Ladenräume und Einrichtungen in den größeren Städten und günstigen Geschäftslagen oft einen hohen Wert haben. Dabei ist es gleichgültig, ob diese Läden gemietet oder Eigentum des Inhabers sind: sie werden auch in dem ersteren Falle in dem Geschäfte als stehendes Kapital benutzt, nur werden sie nicht von dem Unternehmer, sondern von dem Hausbesitzer gestellt, der also in gewissem Sinne, ähnlich wie ein Hypothekengläubiger, mit seinem Kapital bei dem Unternehmer beteiligt ist.

Wenn aber das umlaufende Kapital seinen Zweck, die gewinnbringende Verwertung, erreichen soll, so muß es in unausgesetzter und möglichst schneller Bewegung erhalten werden, und das ist die schwierige Aufgabe des Leiters einer Handelsunternehmung. Der Betrieb eines Unternehmens mit großem stehenden Kapital, z. B. einer Fabrik mit ausgedehnten Gebäuden und zahlreichen wertvollen Maschinen, vollzieht sich in seinem technischen Teil nach festen, durch die Natur der Sache gegebenen Normen, und der Leiter hat

insoweit nur eine überwachende Tätigkeit auszuüben. Die rein kaufmännische Geschäftstätigkeit dagegen, die im eigentlichen Handel allein in Frage kommt, hat keinen fest geregelten Gang, sie fordert im Großverkehr eine unausgesetzte Anpassung an die Marktverhältnisse, rasche Beurteilung der Konjunkturen, Erspähung jeder günstigen Gelegenheit zum Kaufen wie zum Verkaufen. Nicht minder ist der Detailhändler zu einem durchaus individualisierten Verhalten genötigt, sowohl seiner Kundschaft als auch seinen Konkurrenten gegenüber.

Demnach wird die zweckmäßigste Form des Handelsbetriebs die Einzelunternehmung sein, bei der ein tüchtiger und intelligenter Kaufmann auf eigene Rechnung und Verantwortlichkeit das Ganze in Händen hat. Die Erfahrung zeigt denn auch, daß fast alle großen Handelshäuser ursprünglich von einzelnen gegründet und aus kleinen Anfängen emporgebracht worden sind. Der Einzelunternehmung nahe steht noch die Form der offenen Handelsgesellschaft mit wenigen — zwei oder drei — Teilnehmern, von denen jeder den Gesellschaftsgläubigern mit seinem ganzen Vermögen haftet. Sie kommt häufig einfach dadurch zustande, daß die Erben eines gestorbenen Geschäftsinhabers sich vereinigen, um das Unternehmen in seiner bisherigen Gestalt fortzusetzen. In anderen Fällen wird eine solche Gesellschaft gebildet, weil die einzelnen Teilnehmer für sich nicht genügendes Kapital besitzen um das Unternehmen in der beabsichtigten Größe zu unterhalten. Bei der geringen Zahl der Gesellschafter und einer zweckmäßigen Arbeitsteilung unter ihnen wird die wünschenswerte Anpassungsfähigkeit des Betriebes an den Markt noch immer erreichbar sein.

Durch die Annahme eines stillen Gesellschafters wird ebenfalls die Einheitlichkeit der Leitung eines kaufmännischen Unternehmens nicht beeinträchtigt. Die Einlage eines solchen

Gesellschafters geht in das Vermögen des Geschäftsinhabers über, und Dritten gegenüber bleibt dieser aus seinen Geschäften allein berechtigt und verpflichtet. Der Gesellschafter aber hat nach den darüber getroffenen Bestimmungen Anteil am Gewinn und Verlust; der Anteil am Verlust kann jedoch durch den Gesellschaftsvertrag ausgeschlossen werden. Auch diese Form der Beteiligung kann angewandt werden, um ein kaufmännisches Unternehmen im Besitz einer Familie zu erhalten.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftbarkeit bildet für ein reines Handelsunternehmen nur dann eine zweckmäßige Form, wenn sie nur eine kleine Zahl von Mitgliedern umfaßt, wie bei Familiengründungen dieser Art. Die Gesellschafter stehen hier in festerem und engerem Zusammenhang als bei der Aktiengesellschaft, da ihre Anteile nicht die Form von Inhaberpapieren haben, nicht für den Börsenverkehr bestimmt und nur durch gerichtlichen oder notariellen Akt übertragbar sind.

Reine Handelsunternehmungen in Gestalt von Kommanditgesellschaften kommen hier und da vor, z. B. unter den großen Warenhausbetrieben. Da der oder die leitenden Gesellschafter persönlich mit ihrem ganzen Vermögen, die Kommanditisten aber nur mit ihrer Einlage haften, so werden die ersteren in der Geschäftsführung ein entschiedenes Übergewicht haben, was in der Regel für das Ganze vorteilhaft sein wird.

Am wenigsten eignet sich die Aktiengesellschaft als Träger einer neuen eigentlichen Handelsunternehmung. Alle Gesellschafter haften nur mit ihren Einlagen auf das in Aktien zerlegte Grundkapital, ihre Zahl ist meistens groß, ihr Zusammenhang höchst locker, da die Inhaberaktien außerordentlich leicht und auch die auf Namen lautenden ohne große Schwierigkeit ihre Besitzer wechseln können Die

Geschäftsleiter sind angestellte Beamte, und die Aufsichtsräte können sich mit den Einzelheiten des Betriebes nicht befassen. Nur wenn die Aktien sich fest in wenigen Händen befinden und die Interessen der leitenden Persönlichkeiten eng mit denen der Gesellschaft verknüpft sind, läßt sich in der Geschäftsführung die Geschmeidigkeit, Beweglichkeit und rasche Disposition erwarten, die für den reinen Handelsbetrieb erforderlich sind. Tatsächlich finden sich Handelsgesellschaften dieser Art verhältnismäßig selten, und noch seltener haben sie Erfolg. Verschiedene Versuche, große Warenhäuser auf Aktien zu gründen, sind gescheitert. Leichter geht es an, daß ein solches Unternehmen, das von einem einzelnen ins Leben gerufen und auf eine hohe Stufe der Entwicklung gebracht ist, von einer Aktiengesellschaft übernommen und fortgesetzt wird. Die ersten Aktiengesellschaften sind allerdings gerade für einen Handelsbetrieb gegründet worden, nämlich im 17. Jahrhundert für den sehr gewagten überseeischen Handel, namentlich mit Ostasien, später auch mit Amerika. Es waren dies aber zugleich Schiffahrts- und Kolonisationsgesellschaften mit großen Privilegien und einer politischen Machtstellung, also von wesentlich anderem Charakter als die heutigen Handelsgesellschaften.

Für große Bankunternehmungen ist die Aktiengesellschaft die beliebteste Gesellschaftsform, aber Banken sind keine reinen Handelsbetriebe; ihre Hauptaufgabe ist, wie schon oben bemerkt, die Kreditvermittlung, die in einfacher und fester Geschäftsform und mit Vermeidung jedes größeren Risikos betrieben werden kann. Gründungen von Aktiengesellschaften und Emissionen von Wertpapieren sind Geschäfte von mehr oder weniger spekulativer Natur, aber die Aktienbanken bieten den kleinen Kapitalisten die bequemste und von vielen gewünschte Gelegenheit, sich an Gewinnmöglichkeiten dieser Art, die nur mit Hilfe eines großen

Kapitals ausgenutzt werden können, indirekt zu beteiligen. Für den Betrieb gewöhnlicher Börsenspekulationsgeschäfte sind Aktienbanken durchaus ungeeignet. Wenn sich ihre Leiter auf solche einlassen, so geschieht dies nur zu oft auf Kosten der Aktionäre.

Endlich sei auch noch die Genossenschaft als eine Unternehmungsform für den reinen Handelsbetrieb erwähnt. Da die Haftbarkeit der Genossen nach dem Gesetz von 1889 nicht mehr unbeschränkt zu sein braucht, so liegt ihre besondere Eigentümlichkeit nur noch darin, daß sie im Unterschied von der Aktiengesellschaft eine Gesellschaft nicht nur mit veränderlichem Mitgliederbestand, sondern auch mit veränderlichem Kapital darstellt. Hiernach aber ist sie für die gewöhnliche Art des Geschäftsbetriebes des Kaufhandels noch ungeeigneter als die Aktiengesellschaft. Aber sie eignet sich sehr gut als Konsumverein, d. h. als ein Unternehmen, das seine feste und sichere Kundschaft in seinen eigenen Teilnehmern hat und sich daher nicht um den Absatz seiner Waren zu bemühen braucht.

§ 6. Die Hilfsgeschäfte des Handels.

Als Hilfsgeschäfte des Handels sind diejenigen selbständigen Betriebe anzusehen, deren Aufgabe es ist, den Einkauf und Verkauf der Handelsobjekte zu erleichtern und zu vermitteln. Es sind die Geschäfte der Kommissionäre, der Handlungsagenten und der Handelsmakler. Diese leisten ihre Dienste freilich nicht nur dem Fachhandel, sondern auch, und im Verkaufsgeschäft sogar überwiegend, den unmittelbar Absatz suchenden Produzenten. Kommissionär ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, Waren oder Wertpapiere für Rechnung eines anderen (des Kommittenten) in eigenem Namen zu kaufen oder zu verkaufen. Der Kommissionär

betreibt als solcher nur ein Teilgeschäft des Handels, eben nur den Verkauf oder den Einkauf, für die andere Seite des Geschäfts hat er nicht zu sorgen. Es steht natürlich nichts im Wege und ist tatsächlich häufig der Fall, daß er auch Geschäfte auf eigene Rechnung macht. Es steht ihm auch das Selbsteintrittsrecht zu (§ 400 des HGB.), d. h. er kann, wenn der Kommittent nicht anderes bestimmt hat, den ihm erteilten Auftrag dadurch ausführen, daß er selbst das einzukaufende Gut liefert oder das zu verkaufende als Käufer übernimmt. Es gilt dies allgemein für die Waren, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, und Wertpapiere, bei denen ein solcher Preis amtlich festgestellt wird. Das Handelsgesetzbuch (und vorher das Börsengesetz vom 21. Juni 1896) enthält Bestimmungen, um den Auftraggeber auch in diesem Falle gegen den sogenannten „Kursschnitt" zu schützen, nämlich gegen die Anrechnung eines ihm ungünstigeren Preises seitens des Kommissionärs, als zur Zeit der Ausführung des Geschäfts auf dem Markte oder an der Börse wirklich bestanden hat. Als Vergütung für seine Tätigkeit kann der Kommissionär eine Provision beanspruchen, und zwar auch in dem Falle, daß das Geschäft aus einem in der Person des Kommittenten liegenden Grunde nicht zur Ausführung gekommen ist. Auch wenn die Ausführung aus anderen Gründen unterblieben ist, hat er Anspruch auf die Auslieferungsprovision, sofern eine solche ortsgebräuchlich ist. Wenn der Kommissionär für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Dritten, mit dem er das Geschäft für Rechnung des Kommittenten abgeschlossen hat, einsteht, so kann er dafür als besondere Vergütung eine Delkredereprovision beanspruchen. Hat er die zu verkaufenden Waren in seine Lagerräume aufgenommen und Beförderungsmittel für sie gestellt, so steht ihm auch dafür eine Vergütung zu. Für alle seine Ansprüche hat er an dem Kommissionsgut, sofern er es selbst in Besitz hat oder mittels

Konnossements, Ladescheins oder Lagerscheins darüber verfügen kann, ein Pfändrecht.

Die Handlungsagenten sind selbständige Geschäftsleute — also nicht angestellte Handlungsgehilfen —, die ständig damit betraut sind, für Rechnung eines anderen Geschäfte zu vermitteln und im Namen des anderen abzuschließen. Hiernach unterscheidet man Vermittlungs- und Abschlußagenten. Im Vergleich mit den Kommissionären stehen die Handlungsagenten in einer engeren und dauernderen Beziehung zu dem Unternehmen, für das sie tätig sind, und zwar auf Grund eines Vertragsverhältnisses, das nach § 92 des HGB., wenn es auf unbestimmte Zeit eingegangen ist, von jedem Teil für den Schluß eines Kalendervierteljahrs mit einer Kündigungsfrist von sechs Wochen, aus wichtigen Gründen aber auch ohne eine solche Frist gekündigt werden kann. Auch der Handlungsagent kann zugleich Kaufmann für eigene Rechnung sein, er kann auch Agenturen für mehrere Geschäftshäuser übernehmen, aber doch nur für solche, die untereinander in keiner Weise in Konkurrenz stehen. Dies versteht sich von selbst, da andernfalls die Konkurrenten ihm ihre Vertretung bald entziehen würden. Als Vergütung erhält der Agent eine Provision, die er unter Umständen (§ 88 HGB.) auch beanspruchen kann, wenn das Geschäft nicht zur Ausführung gekommen ist. Häufig wird dem Agenten ausdrücklich ein bestimmter Bezirk zur Vertretung des betreffenden Geschäftshauses angewiesen, und in diesem Falle gebührt ihm die Provision im Zweifel auch für solche Geschäfte, die in dem Bezirk ohne seine Mitwirkung durch den Geschäftsherrn oder für diesen abgeschlossen sind.

Der Agent hat wie auch der Kommissionär die persönlichen Beziehungen zu den Kunden zu pflegen; die Vermittlung des Geschäfts vollzieht sich an Hand von Katalogen oder Mustern, selten auf Grund von vorher eingesandter Ware (Konsigna-

tionsware). Neben der Geschäftsvermittlung hat er seinem Geschäftsherrn regelmäßig Bericht über die Marktlage, die Konkurrenzverhältnisse, die Bonität der Kunden einzusenden, Wünsche und Beschwerden der Abnehmer zu übermitteln oder durch persönliche Rücksprache zu befriedigen; ihm liegt zuweilen auch die Reklametätigkeit für seinen Bezirk ob, ebenso die Überreichung der Fakturen, Einholung von Akzepten u. dgl. m.

Handelsmakler (Sensale) sind gewerbsmäßige Vermittler von Käufen und Verkäufen in Waren oder Wertpapieren und anderen Handelsgeschäften, die aber nicht von anderen Personen ständig auf Grund eines Vertragsverhältnisses mit solchen Geschäften betraut sind, sondern dem Publikum überhaupt ihre Dienste zur Verfügung stellen. Nach dem Abschluß eines Geschäftes müssen sie unverzüglich jeder Partei eine von ihnen unterzeichnete Schlußnote zustellen. Ist die eine Partei damit einverstanden, so kann der Handelsmakler sich die Bezeichnung der anderen Partei vorbehalten. Findet diese Bezeichnung in der ortsüblichen oder angemessenen Frist nicht statt, oder sind gegen die bezeichnete Partei begründete Einwendungen zu erheben, so ist die erstere Partei befugt, den Handelsmakler für die Erfüllung des Geschäfts in Anspruch zu nehmen. Der Handelsmakler ist verpflichtet, ein Tagebuch zu führen und in dieses alle abgeschlossenen Geschäfte einzutragen. Als Vergütung erhält er den Maklerlohn (Courtage), der, wenn nichts anderes unter den Parteien vereinbart ist oder nicht ein abweichender Ortsgebrauch besteht, von jeder Partei zur Hälfte zu entrichten ist. Auf die Vermittlung von Warengeschäften im Kleinverkehr finden die Vorschriften über Schlußnoten und Tagebücher keine Anwendung. Die Klasse der amtlich bestellten Handelsmakler, über die das alte Handelsgesetzbuch eingehende Bestimmungen enthielt, besteht jetzt nicht mehr:

soweit es sich um die Vermittlung von Börsengeschäften handelt, ist sie auf Grund des Börsengesetzes vom 22. Juni 1896 durch die Kursmakler ersetzt worden. Diese haben die Aufgabe, bei der amtlichen Festsetzung der Börsenpreise von Waren und Wertpapieren mitzuwirken und die Vermittlung von Börsengeschäften in den betreffenden Waren oder Wertpapieren betreiben. Im Unterschiede von den früheren Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs dürfen sie auch für eigene Rechnung oder in eigenem Namen Handelsgeschäfte schließen oder eine Bürgschaft für die von ihnen vermittelten Geschäfte übernehmen, jedoch nur insoweit, als dies zur Ausführung der ihnen erteilten Aufträge nötig ist. Die größte Bedeutung haben die Makler an den Börsen erlangt, namentlich für das Effektengeschäft, sowie im Produktgeschäft des Importhandels; sie wirken ferner als Sachverständige in den Branchen, in denen sie tätig sind. Verschiedentlich haben sie sich zu Maklervereinigungen zusammengeschlossen, welche dann die Aufstellung allgemeiner Vertragsbedingungen für die Geschäfte an der betreffenden Börse und die Feststellung der dort üblichen Handelsusancen vornehmen. Nicht selten vermögen sie einen entscheidenden Einfluß auf die Kursbildung auszuüben, so besonders in England. In Frankreich bestehen amtliche Maklerkammern.

Auch das Lagergeschäft, die gewerbsmäßige Übernahme der Lagerung und Aufbewahrung von Gütern, kann im weiteren Sinn als ein Hilfsgewerbe des Handels betrachtet werden. Nähere Bestimmungen darüber enthält das HGB. §§ 416—424.

Das Speditionsgeschäft — die gewerbsmäßige Übernahme von Güterversendungen durch Frachtführer oder durch Verfrachter von Seeschiffen für Rechnung eines anderen,

aber im Namen des Spediteurs — ist ein Hilfsgewerbe für den gesamten Gütertransport, insofern also auch für den Handel. Vgl. HGB. §§ 407—415.

Dritter Abschnitt.

Die Handlungsgehilfen und Handlungslehrlinge.

§ 7. Wirtschaftliche Stellung.

Als Handlungsgehilfen bezeichnet das HGB. diejenigen Personen, die in einem Handelsgewerbe zur Leistung kaufmännischer Dienste angestellt sind. Sie sind also von den technischen Angestellten zu unterscheiden, wenn sie auch mit diesen in sozialer Beziehung manche Gemeinschaft haben. Auch in jedem größeren Fabrikunternehmen werden Handelsgehilfen beschäftigt; sie stehen aber der materiellen Produktion fern und haben nur beim Ein- und Verkauf und bei der allgemeinen Verwaltung mitzuwirken. Daher steht auch ihre Arbeit nicht immer im gleichen Verhältnis zu der Größe des Kapitalgewinns. Wenn ein Großhandelsunternehmen auch zehn oder zwölf Gehilfen beschäftigt, so ist doch augenfällig, daß sein Gewinn nicht durch die Arbeit dieser Angestellten, sondern durch den Umsatz des Warenkapitals entsteht, von dem daher auch seine Größe und sein Gewinn abhängt. Es kostet an sich nicht mehr Kontorarbeit, auf brieflichem Wege ein Geschäft über 100 000 M. abzuschließen, als ein solches über 1000 M., in dem einen Falle aber wird der Gewinn vielleicht hundertmal größer sein als in dem anderen.

Im Detailhandel haben allerdings die Ladengehilfen eine mehr materielle Arbeit zu leisten, und zwar um so mehr, je kleiner der Betrieb ist. Hier bleibt ihre Tätigkeit noch gleichartig mit der des Geschäftsinhabers, und zwar am meisten

gerade in den kleineren Betrieben, während in den großen der Leiter sich mit der Bedienung der Kunden meistens nicht mehr befaßt. Die Tätigkeit des Handlungsgehilfen (diese Benennung ist nicht mehr üblich und durch die Bezeichnung Angestellter ersetzt) ist im Großbetrieb vielfach sehr vielseitig und erfordert gerade in der neueren Zeit eine gute Allgemeinbildung, neben der kaufmännische Mittel- und Hochschulen die fachliche Ausbildung vermitteln; der Angestellte muß über Warenkenntnis verfügen, insbesondere im Handelsrecht und Recht der Schuldverhältnisse Bescheid wissen, ebenso im Zoll-, Fracht-, Versicherungs- und Geldwesen; den besonderen Bedürfnissen der kaufmännischen Angestellten dienen die Handelshochschulen. Die Angestellten rekrutieren sich vorzugsweise aus den mittleren Kreisen; ihr Stand unterscheidet sich in sozialer Hinsicht von dem der Arbeiter darin, daß für eine mehr oder weniger große Zahl ihre Stellung nur als Übergangsphase zu späterer Selbständigkeit betrachtet wird; es besteht keine scharfe gesellschaftliche Abscheidung zwischen ihnen und den Unternehmern, wie bei den Arbeitern. Allerdings haben in der Nachkriegszeit die nivellierenden Wirkungen der Tarifverträge den Stand der Angestellten materiell stark herabgedrückt, was auch für seine politische Stellung nicht ohne Folgen geblieben ist. Die wichtigsten Funktionen der Angestellten sind folgende: Korrespondenz, Einkauf, Verkauf, Buchhaltung, Reklame und innere Verwaltung.

Die Ladengehilfen und auch die Kontorgehilfen in den kleineren Geschäften haben allerdings in der Regel keine höhere Schulbildung, wie sie sich bei den Gehilfen des Großhandels durchweg findet. Auch wird ihre Lage durch den großen Zudrang zum Handelsgewerbe, namentlich aus den unbemittelten Handwerkerfamilien, sehr ungünstig beeinflußt, so daß ihr Gehalt vielfach weniger beträgt als der Jahreslohn eines Arbeiters.

§ 8. Rechtliche Stellung.

Die Handlungsgehilfen sind in ihren wirtschaftlichen Verhältnissen und in ihrer rechtlichen Stellung nicht nur von den gewerblichen Arbeitern, sondern auch von den technischen Angestellten unterschieden. Für sie gelten in dieser Beziehung nicht die Bestimmungen der Gewerbeordnung, sondern die §§ 59—82 des Handelsgesetzbuchs. Die Interessen der Gehilfen sind durch genaue Vorschriften gewahrt. Der Prinzipal ist verpflichtet, alle erforderlichen Einrichtungen zu treffen und den Geschäftsbetrieb und die Arbeitszeit so zu regeln, daß der Handlungsgehilfe gegen eine Gefährdung seiner Gesundheit, soweit die Natur des Betriebes es gestattet, geschützt und die Aufrechterhaltung der guten Sitten und des Anstandes gesichert ist. Wird der Gehilfe durch unverschuldetes Unglück an der Leistung der Dienste verhindert, so behält er seinen Anspruch auf Gehalt und Unterhalt, doch nicht über die Dauer von sechs Wochen hinaus. Diese Bestimmung kann allerdings durch Vereinbarung außer Kraft gesetzt werden, dagegen ist dies nach dem ausdrücklichen Wortlaut des § 63 Absatz 2 nicht zulässig hinsichtlich der Vorschrift, daß der Gehilfe nicht verpflichtet ist, sich den Betrag anrechnen zu lassen, der ihm für die Zeit seiner Behinderung etwa aus einer Kranken- oder Unfallversicherung zukommt. Sein Gehalt muß dem Gehilfen am Schlusse jedes Monats ausgezahlt werden. Das Dienstverhältnis zwischen Prinzipal und Gehilfen kann, wenn es auf unbestimmte Zeit eingegangen ist, von jedem Teil für den Schluß eines Kalendervierteljahrs mit einer Kündigungsfrist von sechs Wochen gekündigt werden. Vertragsmäßig vereinbarte Kündigungsfristen müssen für beide Teile gleich sein, mindestens einen Monat betragen und sind nur für den Schluß eines Kalendermonats zulässig. Diese letzteren Bestimmungen finden keine Anwendung, wenn der

Gehilfe ein Gehalt von mindestens 100 000 M. (nach Gesetz vom 21. 7. 22) jährlich bezieht, wenn er für eine außereuropäische Handelsniederlassung angenommen ist mit Anspruch auf die Kosten der Rückreise im Falle der Kündigung seitens des Prinzipals, und wenn er nur zu vorübergehender Aushilfe angenommen und höchstens drei Monate in diesem Dienstverhältnis gewesen ist. Die Kündigungsfrist muß jedoch auch in diesem letzteren Falle für beide Teile gleich sein. Das Dienstverhältnis kann von jedem Teil ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Das Gesetzbuch führt (§§ 71 und 72) eine Reihe von Gründen an, die sowohl für den Gehilfen wie für den Prinzipal im obigen Sinne als „wichtig" anzusehen sind. Wird die Kündigung durch vertragswidriges Verhalten des anderen Teiles veranlaßt, so ist dieser zum Ersatz des durch die Aufhebung des Dienstverhältnisses entstehenden Schadens verpflichtet. Erfolgt die Kündigung, weil der Handlungsgehilfe durch unverschuldetes Unglück längere Zeit an der Verrichtung seiner Dienste verhindert ist, so wird dadurch sein Anspruch auf Gehalt und Unterhalt bis zur Dauer von sechs Wochen nicht berührt. Bei der Beendigung des Dienstverhältnisses kann der Handlungsgehilfe ein schriftliches Zeugnis über die Art und Dauer seiner Beschäftigung fordern. Auf Führung und Leistungen ist das Zeugnis nur auf besonderes Verlangen des Handlungsgehilfen auszudehnen.

Auch nach Beendigung des Dienstverhältnisses können Verpflichtungen für den Gehilfen bestehen bleiben, nämlich in den zahlreichen Fällen, in denen die sogenannte „Konkurrenzklausel" vereinbart worden ist, durch die der Gehilfe nach seinem Ausscheiden zugunsten des Prinzipals in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt wird, indem er sich verpflichtet, nicht in ein konkurrierendes Geschäft einzutreten. Das Handelsgesetzbuch sucht diese Beschränkung der wirtschaft-

lichen Freiheit der Handelsgehilfen in angemessenen Grenzen zu halten. Es erklärt eine solche Vereinbarung (§ 74 a, in der Fassung des Gesetzes vom 10. 6. 14) nur insoweit für verbindlich, als sie nach Zeit, Art und Gegenstand nicht zu einer unbilligen Erschwerung des Fortkommens des Handlungsgehilfen führt. Insbesondere darf die Beschränkung sich nicht auf mehr als zwei Jahre erstrecken. Die Vereinbarung ist nichtig, wenn der Handlungsgehilfe zur Zeit des Abschlusses noch minderjährig war oder wenn sich der Prinzipal die Erfüllung auf Ehrenwort oder unter ähnlichen Versicherungen versprechen läßt, ebenso wenn die dem Gehilfen zustehenden vertragsmäßigen Leistungen einen bestimmten Betrag nicht übersteigen oder wenn ein Dritter an Stelle des Gehilfen die Verpflichtung übernimmt. Sie bedarf ferner der Schriftform und der Aushändigung einer vom Prinzipal unterzeichneten Urkunde an den Gehilfen. Auch ist sie unwirksam, wenn der Prinzipal dem Gehilfen durch vertragswidriges Verhalten berechtigten Grund zur Auflösung des Dienstverhältnisses gibt, oder wenn der Prinzipal das Dienstverhältnis ohne erheblichen Anlaß kündigt, es sei denn, daß dem Gehilfen während der Dauer der Beschränkung das zuletzt von ihm bezogene Gehalt fortbezahlt wird. Hat der Handlungsgehilfe für den Fall der Verletzung der Vereinbarung die Zahlung einer Konventionalstrafe versprochen, so kann der Prinzipal nur diese verlangen, nicht aber Anspruch auf Erfüllung oder Ersatz eines weiteren Schadens erheben. Das Wettbewerbverbot ist nur verbindlich, wenn der Prinzipal sich verpflichtet, für die Dauer des Verbots eine Entschädigung zu zahlen, die für jedes Jahr des Verbots mindestens die Hälfte des Gehalts, das der Gehilfe selbst bezogen hat, erreicht; wenn er in der betreffenden Zeit anderweitige Einkünfte erzielt, muß er sich diese in bestimmter Weise anrechnen lassen. Für Gehilfen, die ein Gehalt von nicht mehr als

50 000 M. (nach Gesetz vom 21. 7. 22) beziehen, darf ein Wettbewerbverbot überhaupt nicht vereinbart werden.

Die allgemeinen Bestimmungen zugunsten der Gehilfen und über die Konkurrenzklausel gelten auch für die Handlungslehrlinge. Außerdem gibt das Gesetz weitere Vorschriften hinsichtlich der Verpflichtung des Lehrherrn, für die kaufmännische Ausbildung des Lehrlings zu sorgen und ihn zur Arbeitsamkeit und zu guten Sitten anzuhalten. In betreff des Besuchs einer Fortbildungsschule seitens der Lehrlinge erkennt das Handelsgesetzbuch den § 120 der Gewerbeordnung auch für die Handlungslehrlinge als gültig an. Die Lehrherrn sind demnach verpflichtet, den (männlichen und weiblichen) Lehrlingen sowie auch Gehilfen unter 18 Jahren, die eine vom Staate oder der Gemeindebehörde anerkannte Fortbildungsschule besuchen, die dazu erforderliche Zeit zu gewähren. Der Besuch einer solchen Schule kann durch Gemeindestatut nach dem G. v. 27. 12. 11 für alle Handlungslehrlinge und Gehilfen unter 18 Jahren für obligatorisch erklärt werden, soweit sie nicht einen ausreichenden Ersatzunterricht haben. Über die Dauer der Lehrzeit, über die Beaufsichtigung des Lehrlingswesens und über Lehrlingsprüfungen bestehen, im Unterschied von den zahlreichen derartigen Bestimmungen der Gewerbeordnung in betreff der gewerblichen und namentlich der Handwerkslehrlinge, für die Handlungslehrlinge keine besonderen Vorschriften. Auch die Berechtigung zum Halten und Anleiten von Handlungslehrlingen ist nur an die Bedingung des Besitzes der bürgerlichen Ehrenrechte geknüpft.

Das Lehrverhältnis beginnt mit einer Probezeit, die einen Monat dauert, wenn nichts anderes vereinbart ist, die Dauer von drei Monaten aber in keinem Falle überschreiten darf. Innerhalb dieser Zeit kann es ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Nach Ablauf der Probe-

zeit gelten für die Kündigung beiderseits dieselben Vorschriften wie für die Handlungsgehilfen. In § 77 wird nur noch als ein „wichtiger" Grund zur unbefristeten Kündigung von seiten des Lehrlings der Umstand angeführt, daß der Lehrherr seine Verpflichtungen gegen den Lehrling in einer dessen Gesundheit, Sittlichkeit oder Ausbildung gefährdenden Weise vernachlässigt. Eine solche Pflichtverletzung seitens des Lehrherrn wird übrigens nach § 82 auch mit Geldstrafe bestraft. Für die Handlungslehrlinge ist durch § 139 l der Gewerbeordnung auch der § 128 derselben in Kraft gesetzt, der sich gegen die sogenannte Lehrlingszüchterei richtet. Es kann hiernach dem Lehrherrn, der eine nach den Verhältnissen seines Betriebes übermäßige Zahl von Lehrlingen hält, die Entlassung eines Teils derselben auferlegt und die Annahme von Lehrlingen über eine bestimmte Zahl hinaus untersagt werden.

Wenn der gesetzliche Vertreter eines Lehrlings oder ein volljähriger Lehrling selbst schriftlich erklärt, daß er zu einem anderen Gewerbe oder Berufe übergehen werde, so endigt das Lehrverhältnis spätestens nach dem Ablauf eines Monats. Tritt der Lehrling dann aber vor dem Ablauf von neun Monaten nach seinem Ausscheiden in ein anderes Geschäft als Handlungslehrling oder Handlungsgehilfe ein, so ist er dem Lehrherrn zum Ersatz des durch seinen Austritt entstandenen Schadens verpflichtet, und mit ihm haftet als Gesamtschuldner der neue Lehrherr oder Prinzipal, sofern er von dem Sachverhalte Kenntnis hatte.

Ansprüche wegen unbefugten Austritts aus der Lehre kann der Lehrherr gegen den Lehrling nur geltend machen, wenn der Lehrvertrag schriftlich abgeschlossen ist. Nähere Vorschriften für den Fall des Kontraktbruches der Handlungslehrlinge bestehen nicht, während die gewerblichen Lehrlinge nach der Gewerbeordnung durch die Polizei zwangsweise

zurückgeführt werden können, und zwar mit Androhung einer Geldstrafe oder Haft bis zu fünf Tagen. Der Prinzipal kann gegen den Handlungslehrling — wie auch gegen den Handlungsgehilfen — bei Kontraktbruch nur nach allgemeinen Rechtsgrundsätzen eine Entschädigungsforderung geltend machen; die Möglichkeit einer Zurückführung des Lehrlings durch das Vormundschaftsgericht auf Grund des Bürgerlichen Gesetzbuches wird nur selten vorliegen.

Bei der Beendigung des Lehrverhältnisses hat der Lehrherr dem Lehrlinge ein schriftliches Zeugnis über die Dauer der Lehrzeit, die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten und sein Betragen auszustellen. Das Zeugnis *muß* also ein Urteil über den Lehrling enthalten, was für das Zeugnis der Handlungsgehilfen nicht vorgeschrieben ist.

Da Handlungsgehilfen und -lehrlinge nicht nur in den eigentlichen Handelsbetrieben, sondern auch in Fabriken, Transportunternehmen, überhaupt in allen Handelsgewerben im Sinne des Gesetzes beschäftigt werden, so ist es im Einzelfalle nicht immer leicht, sie von den unter einem nicht unwesentlich verschiedenen Rechte stehenden gewerblichen Gehilfen und Lehrlingen zu unterscheiden. Noch mehr kann sich die Grenze verwischen gegenüber den mit den Handelsgehilfen in ähnlichen sozialen Verhältnissen stehenden gewerblichen Betriebsbeamten, Werkmeistern und Technikern, für welche ebenfalls eine Reihe besonderer Bestimmungen in der Gewerbeordnung eingeführt worden sind. Diese stimmen allerdings mit den entsprechenden des Handelsgesetzbuchs für die Handlungsgehilfen nahe überein; ein bemerkenswerter Unterschied liegt jedoch darin, daß für die Beschränkung der gewerblichen Tätigkeit dieser Angestellten nach Beendigung des Dienstverhältnisses nicht die Maximaldauer von zwei Jahren vorgesehen ist, und daß ferner bei unverschuldeter Verhinderung der Dienste die sechswöchentliche Gehaltszahlung nur

im Zusammenhang mit der Aufhebung des Dienstverhältnisses vorgeschrieben ist, und daß in diesem Falle die Bezüge des Berechtigten aus der gesetzlichen Kranken- oder Unfallversicherung von dem Arbeitgeber in Abzug gebracht werden können.

Für diejenigen Personen, die auch in reinen Handelsunternehmungen nicht zu kaufmännischen, sondern zu Arbeiten gewöhnlicher Art verwendet werden, wie Packer, Ausläufer, Fuhrleute usw., gelten nicht die Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs, sondern die der Gewerbeordnung.

§ 9. Die Kaufmannsgerichte.

Durch das Reichsgesetz vom 6. 7. 1904 sind besondere Gerichte für die Entscheidung von Streitigkeiten zwischen Kaufleuten einerseits und Handlungsgehilfen oder Handlungslehrlingen andererseits eingeführt worden, die den durch das Gesetz vom 29. 7. 1890 geschaffenen Gewerbegerichten für Streitigkeiten zwischen Arbeitern und Arbeitgebern entsprechen. Der Wert des Streitgegenstandes kommt nicht in Betracht; im übrigen aber ist die Zuständigkeit der Kaufmannsgerichte auf die im Gesetze ausdrücklich aufgeführten Streitfälle beschränkt. Es handelt sich hauptsächlich um Streitigkeiten über den Antritt, die Fortsetzung oder die Auflösung des Dienst- oder Lehrverhältnisses, das Zeugnis, die Leistungen aus dem Dienst- oder Lehrverhältnis, die Rückgabe von Sicherheiten, Zeugnissen, Legitimationspapieren u. dgl., Ansprüche auf Schadenersatz oder Zahlung von Vertragsstrafen, Berechnung und Anrechnung der Krankenversicherungsbeiträge und Eintrittsgelder, Ansprüche aus der Konkurrenzklausel. Das Gesetz findet keine Anwendung für Handlungsgehilfen, deren Jahresarbeitsverdienst den Betrag von 100 000 M. (nach dem Gesetz vom 14. 1. 1922) übersteigt, auch nicht für die Gehilfen und Lehrlinge in den Apotheken. Die

ordentlichen Gerichte werden durch die Kaufmannsgerichte für die vor diese gehörenden Streitigkeiten ausgeschlossen. Vereinbarungen, durch welche die Entscheidung künftiger Streitigkeiten, die zu der Zuständigkeit des Kaufmannsgerichts gehören, diesem entzogen werden, sind nichtig.

Die Errichtung eines Kaufmannsgerichts ist obligatorisch für Gemeinden von mehr als 20 000 Einwohnern. Sie erfolgt durch Ortsstatut, eventuell auch für mehrere Gemeinden zusammen oder für den Bezirk eines weiteren Kommunalverbandes. Das Kaufmannsgericht verhandelt und entscheidet in der Besetzung von einem Vorsitzenden, dessen Stellvertreter und mindestens vier Beisitzern. Durch Ortsstatut kann jedoch bestimmt werden, daß allgemein oder für gewisse Streitigkeiten eine größere Anzahl von Beisitzern, jedoch immer Prinzipale und Angestellte in gleicher Zahl, zuzuziehen ist. Die Beisitzer werden zur Hälfte von den Kaufleuten, die in dem Bezirk eine Handelsniederlassung haben und mindestens einen Handlungsgehilfen oder Lehrling regelmäßig beschäftigen, und zur Hälfte von den daselbst beschäftigten (also nicht stellenlosen) Handlungsgehilfen auf mindestens ein und höchstens sechs Jahre gewählt. Wahlberechtigt sind Personen beiderlei Geschlechts, die das 25. Lebensjahr vollendet haben, sofern nicht die besonderen gesetzlichen Ausschließungsgründe bestehen. Als Berufungs- und Beschwerdegericht ist das Landgericht des betreffenden Bezirkes zuständig, jedoch ist Berufung nur zulässig, wenn der Wert des Streitgegenstandes einen bestimmten Betrag übersteigt.

Nach Analogie der entsprechenden Bestimmungen des Gewerbegerichtsgesetzes kann das Kaufmannsgericht bei Streitigkeiten zwischen Kaufleuten und Handlungsgehilfen oder -Lehrlingen über die Bedingungen der Fortsetzung oder Wiederaufnahme des Dienst- oder Lehrverhältnisses auch als Einigungsamt angerufen werden. Es handelt sich also hier um

Verständigung über die zukünftigen Bedingungen des Dienstverhältnisses, wie sie namentlich bei Arbeitseinstellungen nötig wird.

§ 10. Sozialpolitische Bestimmungen. Die Angestelltenversicherung.

Die Handlungsgehilfen bilden nach ihrer Berufstätigkeit eine einigermaßen einheitliche Klasse, in ihrer wirtschaftlichen und sozialen Stellung jedoch zeigen sie eine Stufenfolge mit sehr weitem Abstande der äußersten Glieder. Ihre häuslichen Vermögensverhältnisse sind außerordentlich verschieden, und ihr Berufseinkommen steigt von Jahresbeträgen, die nur dem gewöhnlichen Arbeitslohn entsprechen und auch wohl hinter diesem zurückbleiben, bis zu solchen, die in die Einkommensklassen des höheren Mittelstandes fallen. Das erstere gilt insbesondere für die Gehilfen in den offenen Verkaufsstellen, deren Lage im allgemeinen der der Arbeiterklasse am nächsten steht. Für sie hat sich auch die Notwendigkeit eines gesetzlichen Schutzes gegen übermäßig lange Arbeitszeit ergeben. Nach der Revolution wurde für die gewerblichen Arbeiter durch Verordnungen des ehemaligen Demobilmachungsamtes der Achtstundenarbeitstag eingeführt, dessen gesetzliche Festlegung in Aussicht genommen ist. Auch für die Angestellten beträgt die Arbeitszeit nicht mehr als acht Stunden täglich; nach jedem Arbeitstag ist eine ununterbrochene Ruhezeit von mindestens elf Stunden zu gewähren. In Notfällen sowie an 20 Tagen im Jahre darf die Arbeitszeit verlängert werden, an den letzteren auf 10 Stunden und bis 10 Uhr abends. Eine im einzelnen abweichende Regelung kann durch Tarifvertrag erfolgen, insbesondere durch Vereinbarung der 48-Stundenwoche oder der 9½-Doppelstundenwoche. Die Zahl der Überarbeitstage kann ferner durch Tarif auf 30 erhöht werden. Besondere Bestimmungen gelten für offene Verkaufsstellen

(außer Apotheken); sie müssen von 7 Uhr abends bis 7 Uhr morgens geschlossen sein. An 20 Abenden kann die Ortspolizei eine Verlängerung der Verkaufszeit bis 9 Uhr abends zulassen, ebenso kann sie bestimmen, daß Lebensmittelgeschäfte früher als 7 Uhr morgens, frühestens aber um 5 Uhr geöffnet werden.

Die Sonntagsruhe gilt sowohl für die gewerblichen Arbeiter als auch für Handlungsgehilfen und Lehrlinge; sie beträgt mindestens 24 Stunden, bei zwei aufeinanderfolgenden Festtagen 36, an den drei hohen Festen mindestens 48 Stunden. Für Notfälle, Inventur-, dringliche Reinigungs- und Instandsetzungsarbeiten sowie bei Gefahr des Verderbens von Rohstoffen oder des Mißlingens von Arbeitserzeugnissen sind Ausnahmebestimmungen vorgesehen, ebenso für kontinuierliche und Saisonbetriebe, auch für Wind- und Wasserkrafttriebwerke. Ausgenommen von obigen Bestimmungen sind Musikaufführungen, Schaustellungen und sonstige Lustbarkeiten; für das Gastwirts- und Verkehrsgewerbe gelten besondere Vorschriften.

Wie die gewerbliche Arbeiterschutzgesetzgebung, so ist auch die sozialpolitische Versicherung zum Teil auf die Handelsgehilfen und -Lehrlinge ausgedehnt worden. Das Gewerbe-Unfallversicherungsgesetz berührt sie allerdings nicht; höchstens kann auf kaufmännische Angestellte in Fabrikbetrieben die Bestimmung Anwendung finden, daß durch Statut die freiwillige Versicherung nicht versicherungspflichtiger Personen durch den Betriebsunternehmer und auf dessen Kosten zugelassen werden kann. Die mit erheblicherer Unfallgefahr verbundenen Nebengewerbe des Handels, wie der Speditions-, Speicher-, Lagerei-, Kellerei-, Güterpackerbetrieb usw. sind versicherungspflichtig; ebenso nach der Reichsversicherungsordnung von 1911 die Betriebe zur Beförderung von Personen oder Gütern und der Holzfällungsbetrieb, wenn sie

mit einem kaufmännischen Unternehmen verbunden sind, das über den Umfang des Kleinbetriebs hinausgeht. Was die Krankenversicherung betrifft, so wurden ihr durch die Novelle von 1903 zum Krankenkassengesetz alle Handlungsgehilfen und -lehrlinge unterstellt, deren Arbeitsverdienst $6^2/_3$ M. für den Arbeitstag oder 2000 M. für das Jahr nicht übersteigt, welche Grenze durch Gesetz vom 9. 6. 1922 auf 72000 M. erhöht wurde. Die Prinzipale sind, wie die Arbeitgeber überhaupt, verpflichtet, ihrerseits ein Drittel der Gesamtbeiträge zu den Krankenkassen zu leisten.

Die Invaliditäts- und Altersversicherung ist ebenfalls für alle Handlungsgehilfen und -lehrlinge obligatorisch, deren regelmäßiger Jahresverdienst einen bestimmten Betrag nicht übersteigt. Als Gehalt gelten auch Tantiemen und Naturalbezüge. Wer nur freien Unterhalt erhält, ist nicht versicherungspflichtig. Angestellte, die aufhören, versicherungspflichtig zu sein, können die Versicherung freiwillig fortsetzen.

Die Reichsversicherungsordnung gestattet auch eine freiwillige Zusatzversicherung für den Fall der Invalidität. Jeder Versicherungspflichtige oder Versicherungsberechtigte kann zu jeder Zeit in beliebiger Zahl Zusatzmarken einer beliebigen Versicherungsanstalt in seine Quittungskarte einkleben und erlangt dadurch eine nicht erlöschende Anwartschaft auf eine entsprechende Zusatzrente. Der Wert einer Zusatzmarke beträgt eine Mark. Selbstverständlich kommen die durch die Reichsversicherungsordnung eingeführten Witwen- und Waisenrenten auch den Hinterbliebenen versicherter Handelsgehilfen zugute.

Neben der allgemeinen Invalidenversicherung ist durch ein am 20. Dezember 1911 ergangenes Reichsgesetz eine besondere Pensions- und Hinterbliebenenversicherung für alle Privatangestellten, also auch für die Handelsgehilfen geschaffen worden, mit Zwangsbeitritt vom vollendeten 16. Le-

bensjahre ab bei einem Jahresverdienst bis zu 100 000 M. (nach Gesetz vom 11. 6. 1922). Die Invalidenrente (Ruhegeld) soll gewährt werden, wenn der Versicherte nicht mehr imstande ist, durch seine Berufsarbeit die Hälfte (nach der allgemeinen Invalidenversicherung ein Drittel) des Einkommens zu erwerben, das ein Gesunder mit ähnlicher Ausbildung und gleichwertigen Fähigkeiten erlangen kann. Die Altersrente ist der Invalidenrente gleich und beginnt schon mit der Vollendung des 65. (statt des 70.) Lebensjahres. Die Witwenrente hängt nicht von der Bedingung der Invalidität der Witwe ab, und die Waisenrente wird den Kindern bis zum Alter bis zu 18 Jahren (bei der allgemeinen Invalidenversicherung nur bis zum Alter von 15 Jahren) gewährt.

Für die Bemessung der Beiträge sind ursprünglich 9, jetzt (Juni 1922) 15 Gehaltsklassen unterschieden: Klasse A bis zu 550 M., B 550—850 M., C 850—1150 M., D 1150—1500 M., E. 1500—2000 M., F 2000—2500 M., G 2500—3000 M., H 3000—4000 M., J 4000—5000 M., K 5000—10 000 M., L 10 000—15 000 M., M 15—30 000 M., N 30—50 000 M., O 50000—75 000 M., P 75—100 000 M. Die monatlichen Beiträge betragen in Klasse A 1,60 M., in B 3,20 M., in C 4,80 M., in D 6,80 M., in E 9,60 M., in F 13,20 M., in G 16,60 M., in H 20,00 M., in J 26,60 M., in K 33,20 M., in L 40 M., in M 48 M., in N 60 M., in O 80 M., in P 110 M. Bei einem Gehalt von 500 M. stellt sich also der Jahresbeitrag auf 3,8 % desselben, bei 1200 M. auf 6,8 %, bei 4000 M. auf 8 %, bei 5000 M. auf 6,4 %, bei 30 000 M. 2,4 %, bei 100 000 M. 1,32 %. Die Beiträge sind zur Hälfte von dem Angestellten und zur Hälfte von dem Arbeitgeber zu tragen und von dem letzteren monatlich bei der zuständigen Beitragsstelle einzuzahlen. Es wird darüber durch Marken quittiert, die in die Quittungskarte des Angestellten einzukleben sind. Träger der Versicherung ist die Versicherungsanstalt für Angestellte

in Berlin. Das Ruhegeld, das nach Eintritt der Berufsinvalidität oder Erreichung der Altersgrenze gewährt wird, beträgt nach Ablauf von 120 Beitragsmonaten ein Viertel der Summe der in dieser Zeit entrichteten Beiträge und ein Achtel der dann weiter geleisteten Beitragszahlungen. Für die weiblichen Versicherten, die dieselben Beiträge zu entrichten haben, wie die männlichen, obwohl sie von der Hinterbliebenenversicherung weniger Vorteil haben als diese, ist die Wartezeit auf 60 Beitragsmonate herabgesetzt, und sie erhalten als Ruhegeld ein Viertel der in diesen Monaten gezahlten Beiträge, wenn der Versicherungsfall vor Ablauf von 120 Beitragsmonaten eintritt. Die Witwen- und Witwerrente beträgt zwei Fünftel des Ruhegeldes, das der Ernährer zur Zeit seines Todes bezog oder bei Berufsunfähigkeit bezogen hätte. Waisen erhalten je ein Fünftel, Doppelwaisen je ein Drittel der Witwenrente. Witwen- und Waisenrente dürfen zusammen den Betrag des zugrunde liegenden Ruhegeldes nicht überschreiten. Die Wartezeit beträgt bei den Hinterbliebenenrenten 120 Beitragsmonate. Bei Wiederverheiratung erhält die Witwe das Dreifache ihrer Rente als Abfindung. Weibliche Versicherte erhalten bei Verheiratung die Hälfte der geleisteten Beiträge zurück. Wer aus einer versicherungspflichtigen Beschäftigung ausscheidet, nachdem er mindestens sechs Beitragsmonate zurückgelegt hat, kann die Versicherung freiwillig fortsetzen. Nach Ablauf von 120 Beitragsmonaten kann er sich die bis dahin erworbene Anwartschaft durch Zahlung einer jährlichen Anerkennungsgebühr erhalten. Eine freiwillige Versicherung ist höchstens in der Gehaltsklasse möglich, die dem Durchschnitt der letzten sechs Pflichtbeiträge am nächsten kommt. Bis zum 25. Lebensjahre kann der Versicherte in eine höhere Gehaltsklasse als die ihm wirklich zustehende übertreten, und allgemein kann er beim Eintritt in eine niedrigere Gehaltsklasse die Ver-

sicherung in der bisherigen Klasse fortsetzen, wenn er in dieser mindestens sechs Beitragsmonate zurückgelegt hat. Der Arbeitgeber ist in diesen Fällen nur dann zum höheren Beitrag verpflichtet, wenn dies vereinbart worden ist.

Vergleicht man die von der Angestellten- und der Arbeiterversicherung gewährten Renten mit der entsprechenden Gesamtsumme der geleisteten Beiträge, so ergibt sich für die letzteren auch nach Abzug des Reichszuschusses ein wesentlich günstigeres Verhältnis. Wie weit der Unterschied durch die höheren Leistungen der Angestelltenversicherung infolge der Bestimmungen über die Berufsinvalidität, die Altersgrenze und die günstigeren Bedingungen der Witwen- und Waisenversorgung ausgeglichen wird, wäre noch genauer zu untersuchen. Die Verwaltung mit ihrer besonderen Versicherungsanstalt und ihrem Apparat von Rentenausschüssen, Beitragsstellen, Vertrauensmännern, Schiedsgerichten und Oberschiedsgericht erfordert jedenfalls einen großen Kostenaufwand, doch ist es zweifelhaft, ob durch die vielfach befürwortete Verschmelzung der Angestellten- mit der Arbeiterversicherung eine erhebliche Ersparung an Arbeitskräften erreicht werden könnte, da nun einmal eine große Masse neuer und eigenartiger Geschäfte zu erledigen sind. Die als private Organisation bestehende Pensionskasse des deutschen Bankbeamtenvereins erhebt um 20 bis 25 Prozent höhere Beiträge (in den untersten Gehaltsklassen noch mehr) als die neue Reichsanstalt, ihre Leistungen aber sind in einem noch einigermaßen stärkeren Verhältnis für die Versicherten günstiger, als die der letzteren. — Private Pensionseinrichtungen können nach dem Gesetz neben der Reichsanstalt bestehen bleiben, und zwar als Zuschußkassen und als Ersatzkassen. Die ersteren können auf die Invaliden-, Alters- und Hinterbliebenenunterstützungen, die sie ihren nach dem neuen Gesetz versicherten Mitgliedern gewähren, die Ruhegelder und

Hinterbliebenenbezüge dieses Gesetzes in Anrechnung bringen, so daß sie selbst also nur die in ihren Satzungen vorgesehenen Mehrleistungen zu tragen haben. Voraussetzung ist dabei, daß die Kassen nur für Angestellte errichtet sind oder daß für die Angestelltenversicherung ein entsprechender Teil des Vermögens der Kassen ausgeschieden und besonders verwaltet wird, ferner daß die Kassen die Beiträge für die gesetzliche Angestelltenversicherung aus ihren Mitteln leisten und die Arbeitgeber mindestens die Hälfte dieser Beiträge entrichten. Als Ersatzkassen können nur solche private Versicherungseinrichtungen für Angestellte auf deren Antrag vom Bundesrat zugelassen werden, die am 5. Dezember 1911 bereits bestanden haben und rechtsfähig waren. Die Beteiligung bei einer zugelassenen Ersatzkasse gilt der Versicherung bei der Reichsversicherungsanstalt gleich. Die Kassenleistungen müssen den reichsgesetzlichen Leistungen mindestens gleichwertig oder höher gestellt sein. Die Beiträge der Arbeitgeber müssen mindestens den reichsgesetzlichen und, sofern die Beiträge der Versicherten höher sind, diesen gleichkommen. Den Versicherten muß bei der Verwaltung der Kasse und bei der Feststellung der Kassenleistungen eine den Vorschriften des Gesetzes entsprechende Mitwirkung eingeräumt werden. Die vorzunehmenden Wahlen müssen geheim sein. Mindestens ein Viertel des Vermögens der Kasse, soweit es für die Angestelltenversicherung bestimmt ist, muß in Anleihen des Reichs oder der Bundesstaaten angelegt werden, wie dies auch für die Reichsanstalt vorgeschrieben ist. War ein Angestellter bei einer oder mehreren Ersatzkassen versichert, so ist im Versicherungsfall die Reichsanstalt zu den reichsgesetzlichen Leistungen verpflichtet, und die Ersatzkassen haben das Deckungskapital für die ihnen zur Last fallenden reichsgesetzlichen Leistungen an die Reichsanstalt zu überweisen. Beim Austritt eines Kassenmitgliedes hat die Ersatzkasse der Reichs-

anstalt eine Bescheinigung zu übersenden, die die nötigen Angaben über die Dauer der Mitgliedschaft und die geleisteten Beiträge erhält. Die satzungsmäßigen Leistungen der Ersatzkasse ermäßigen sich um die von ihr zu deckenden reichsgesetzlichen Leistungen. Auch Versicherungen bei Lebensversicherungsunternehmungen können die Reichsversicherung der Angestellten ersetzen, wenn sie vor dem 5. Dezember 1911 abgeschlossen sind und der Jahresbetrag der Beiträge für diese Versicherungen mindestens dem nach den reichsgesetzlichen Bestimmungen auf die Angestellten entfallenden gleichkommt. Die Beteiligten werden dann auf ihren Antrag von ihrer Beitragsleistung für die gesetzliche Versicherung befreit. Die Arbeitgeber haben in diesen Fällen den auf sie entfallenden Beitragsteil an die Versicherungsanstalt abzuführen und dem Versicherten wird dafür die Hälfte der gesetzlichen Leistungen gewährt. Hat der Arbeitgeber Beiträge zu der privaten Lebensversicherung seiner Angestellten geleistet, so kann er diese Zuschüsse um die an die Reichsversicherungsanstalt zu entrichtenden Beiträge kürzen, die letztere aber zahlt auf Antrag des Versicherten die abgezogenen Beträge unter den im Gesetz aufgestellten Bedingungen aus den Arbeitgeberbeiträgen an die Lebensversicherungsanstalten weiter. Werden diese Lebensversicherungen vor dem Tode des Angestellten durch Ablauf, Verfall oder aus anderen Gründen aufgehoben, so fällt die Befreiung von der Beitragsleistung weg. Die Versicherungsunternehmungen haben von solchen Fällen der Reichsanstalt Mitteilung zu machen. — Die Knappschaftsvereine oder Knappschaftskassen werden auf Antrag des Vorstandes unter den vom Gesetz bestimmten Bedingungen vom Bundesrat ebenfalls als Ersatzkassen zugelassen. Im übrigen können die von diesen Kassen ihren Angestellten gewährten Invaliden-, Alters- und Hinterbliebenenunterstützungen um den Betrag der Ruhegeld- und Hinterbliebenenbezüge dieses

Gesetzes ermäßigt werden. Auch für andere öffentlich-rechtliche Pensionseinrichtungen gelten die Bestimmungen über die Zuschuß- und Ersatzkassen. — Diese Bestimmungen wurden vielfach einer scharfen Kritik unterworfen. Namentlich wurde behauptet, daß die Beiträge zu hoch und die Leistungen zu gering seien, und man berief sich daher auf die relativ höheren Leistungen der Arbeiterversicherung, bei der doch ebenfalls eine umfassende Organisation zur Durchführung des gesetzlichen Zwanges und der nötigen Kontrolle besteht. Die Ansichten des großen Publikums sind freilich in dieser Frage nicht maßgebend, da dieses im allgemeinen sehr übertriebene Vorstellungen von dem hat, was überhaupt auf dem Wege der Versicherung rein privatwirtschaftlich erreicht werden kann. Es sei übrigens noch bemerkt, daß die Post für die Dienstleistungen, die sie bei der Arbeiterversicherung unentgeltlich leistet, bei der Angestelltenversicherung eine Vergütung erhält.

§ 11. Organisationsbestrebungen.

Wenn die Lage der Handlungsgehilfen durch die Gesetzgebung in vielen Punkten wesentliche Verbesserungen erfahren hat, so ist dieser Erfolg nicht zum geringsten Teil der rührigen Tätigkeit zu verdanken, die von zahlreichen Vereinen und Verbänden von Handlungsgehilfen seit längerer Zeit zur Förderung ihrer Standesinteressen entfaltet worden ist. Das Programm dieser Vereine ist allerdings keineswegs gleichartig. Bei manchen, namentlich den älteren, stand die Fürsorge für Fortbildung, die Stellenvermittlung, Unterstützung bei Stellenlosigkeit und sonstige Betätigung der Selbsthilfe im Vordergrunde. Hierher gehören u. a. der „Verein für Handlungskommis von 1858" in Hamburg und der Verband deutscher Handlungsgehilfen in Leipzig. Andere, wie der „Zentralverband der Handlungs-

gehilfen und -gehilfinnen Deutschlands" und der (die Juden ausschließende) „Deutschnationale Handlungsgehilfenverband", suchten durch lebhafte Agitation besonders die Gesetzgebung zugunsten ihres Standes zu beeinflussen. Die von ihnen erhobenen Forderungen des Ladenschlusses um 7 Uhr, eines Maximalarbeitstages, der vollen Sonntagsruhe, der Verhinderung der Lehrlingszüchterei, besonderer kaufmännischer Gerichte, des obligatorischen Fortbildungsunterrichts sind gegenwärtig bereits unmittelbar erfüllt oder können durch Ortsstatut erfüllt werden. Die volle Sonntagsruhe sowie der Ladenschluß um 7 Uhr ist, von wenigen Ausnahmefällen abgesehen, durchweg eingeführt worden. Die Konkurrenzklausel, deren gänzliche Abschaffung verlangt wurde, hat durch die mannigfachen Schutzbestimmungen des Gesetzes vom 10. 6. 1914, wie auch durch die Anwendung des § 138 BGB. über die Nichtigkeit von Rechtsgeschäften, die gegen die guten Sitten verstoßen, und die Heraufsetzung der Geltungsgrenze ihre Schärfe fast völlig verloren.

Seit der Revolution hat die gewerkschaftliche Organisation der Handlungsgehilfen einen starken Aufschwung genommen, in gleicher Weise haben sich aber auch die inneren Gegensätze entsprechend der allgemeinen politischen Entwicklung verschärft. Man kann im allgemeinen drei große wirtschaftliche Parteibildungen unterscheiden. Auf dem Boden der sozialistischen Auffassung steht der „Zentralverband der Angestellten", dem sich im Jahre 1921 der „Angestelltenverband des deutschen Buchhandels, Buch- und Zeitungsgewerbes" angeschlossen hat. Ihm gehören ferner an der „Zentralverband der Handlungsgehilfen", der „Verband der Bureauangestellten" und der „Verband der deutschen Versicherungsbeamten". Er steht in einem Kartellverhältnis zum „Deutschen Werkmeisterverband", zum „Allgemeinen Verband den deutschen Bankangestellten" und zum „Bund der techni-

schen Angestellten und Beamten". Mit diesen und einigen anderen, nicht dem Handel angehörigen Organisationen bildet er den „Allgemeinen freien Angestelltenbund" (Afa), der den politischen Parteien der Sozialdemokratie nahesteht und die Beseitigung des gegenwärtigen Verhältnisses zwischen Kapital und Arbeit erstrebt. Einen mehr vermittelnden Standpunkt nimmt der „Gewerkschaftsbund der Angestellten" (G. d. A.) ein, der im Jahre 1921 als Zusammenfassung einer Anzahl kleinerer Korporationen gegründet wurde und dem „Gewerkschaftsring der Beamten- und Angestelltenverbände" angehört. In dem Gewerkschaftsbund sind vereinigt der oben erwähnte „Kaufmännische Verein von 1858, Hamburg", der „Deutsche Angestelltenbund Magdeburg", der „Verband deutscher Handlungsgehilfen Leipzig", der „Verein deutscher Kaufleute Berlin" u. v. a. Er repräsentiert die sog. wirtschaftsfriedliche Richtung in der Angestelltenbewegung, da er einen ausgleichenden Einfluß auf die ökonomischen Interessengegensätze bei Wahrung des Privateigentums ausüben will und auch Unternehmer, die aus dem Stande der Handlungsgehilfen hervorgegangen sind, als außerordentliche Mitglieder (ohne Wahl- und Stimmrecht) aufnimmt.

Der politischen Rechten nahe steht der „Gewerkschaftsbund kaufmännischer Angestelltenverbände", der mit dem „Gesamtverband deutscher Angestelltengewerkschaften" in einem Kartellverhältnis steht. Ihm gehören u. a. an der „Deutschnationale Handlungsgehilfenverband", der „Deutsche Bankbeamtenverband" und der „Verband der weiblichen Handels- und Bureauangestellten".

Als Organisation der leitenden Angestellten sei schließlich die Ende 1918 gegründete „Vereinigung der leitenden Angestellten in Handel und Industrie" erwähnt.

Neben der Interessenvertretung im Inland erstreben die freigewerkschaftlichen Koalitionen einen internationalen Zu-

sammenschluß der Angestelltenbewegung; im Jahre 1920 wurde als Ergebnis dieser Bestrebungen der „Internationale Bund der Privatangestellten" mit dem Sitz in Amsterdam gegründet, dem Korporationen aus Deutschland, England, Dänemark, Frankreich, Holland, Österreich, Schweden und Ungarn angehören.

Der eigentliche Ursprung der „sozialen Frage im Kaufmannsstande" war in dem Verhältnis ihres Einkommens zu ihrer äußeren Stellung zu suchen. Die Mehrzahl der Gehilfen hatte keinen erheblich höheren Verdienst als die besseren Handwerksarbeiter und mußte sich dabei äußerlich der Lebenshaltung des bürgerlichen Mittelstandes anpassen. Einer Besserung ihrer Lage aber steht der andauernd starke Zudrang neuer Mitbewerber entgegen. Er wird hauptsächlich durch das Streben nach sozialem Emporsteigen erzeugt: man betrachtet ihre Stellung als eine höhere und aussichtsreichere als die der Handwerksgesellen und Fabrikarbeiter, und die besser gestellten Schichten der handarbeitenden Klassen setzen ihren Ehrgeiz darein, daß ihre Söhne, wenn nicht zu den gelehrten Berufsstudien, so doch mindestens zum Handelsstande übergehen.

Die Ausgleichung für die schlechte Lage der unteren Schichten der Handlungsgehilfen liegt in der wenigstens für eine Minorität gegebenen Möglichkeit des Aufsteigens zu besseren und sogar manchen sehr guten Stellungen. Es besteht hier eine Ähnlichkeit mit den Verhältnissen des Staatsdienstes. Die Bewerber um höhere Staatsstellen müssen mehrere Jahre unentgeltlich und auch noch längere Zeit gegen eine geringe Entschädigung arbeiten. Dennoch aber drängen sie sich fortwährend in großer Zahl zu dieser Laufbahn, weil sie die Aussicht auf eine angesehene und auskömmliche Lebensstellung eröffnet. Allerdings besteht hier im Vergleich mit dem kaufmännischen Privatdienst der wichtige Unterschied, daß jeder

normal befähigte Mitbewerber schließlich, wenn auch nur langsamen Schritts, zu dem erwünschten Ziel gelangt, während den auf sich selbst angewiesenen Handlungsgehilfen die verhältnismäßig wenig zahlreichen besseren Lose nur durch besonderes Talent oder besonderes Glück zuteil werden. Die Erleichterung der Erwerbung kaufmännischer und allgemein bildender Kenntnisse ist ein wichtiges Mittel, um den auf der untersten Stufe, vielleicht nur mit Volksschulbildung eintretenden Talenten den Weg nach aufwärts zu ebnen, und mit Recht sind daher die kaufmännischen Vereine bestrebt, auch neben den öffentlichen Fortbildungs- und höheren Handelsschulen und insbesondere den in jüngster Zeit an Bedeutung zunehmenden Handelshochschulen in diesem Sinne zu wirken. In dem „Deutschen Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen" haben diese Bestrebungen einen Vereinigungspunkt gefunden.

Als Gründung von sozialer Bedeutung ist hier auch die „Deutsche Gesellschaft für Kaufmanns-Erholungsheime" zu erwähnen, für die durch Beiträge und Stiftungen seitens zahlreicher großer Firmen ein sehr beträchtliches Kapital zusammengebracht ist. Durch die eigenen Mittel der Gesellschaft und die Beiträge der Mitglieder soll es ermöglicht werden, eine größere Zahl von Erholungsheimen zu errichten, in denen die Mitglieder für einen geringen Betrag Wohnung und Beköstigung erhalten. Unter Umständen wird auch unentgeltliche Aufnahme gewährt; namentlich sollen für Angestellte von Firmen, die eine größere Summe gestiftet haben, jährlich 50 bis 100 kostenfreie Verpflegungstage zur Verfügung stehen.

Vierter Abschnitt.

Statistisches.

§ 12. Die Handelsbetriebe und das Handelspersonal.

Zur Beurteilung der wirtschaftlichen Bedeutung des Handels und seiner verschiedenen Zweige bietet die letzte allgemeine Berufs- und Gewerbezählung, die aus dem Jahre 1907 stammt, einige Anhaltspunkte, auf die in Ermangelung einer jüngeren Statistik zurückgegriffen sei, da die Kriegszählung aus dem Jahre 1916 noch weniger schlüssige Ergebnisse lieferte. Wenn sich auch die Zahlen in ihren absoluten Beträgen verschoben haben, so werden doch die Verhältniszahlen der größeren Gruppen gegeneinander eine wesentliche Veränderung kaum erfahren haben.

Die Zahl der Einwohner des Deutschen Reichs belief sich am 12. Juni 1907 auf 61 720 529, und von diesen waren 14 436 258 selbständig oder unselbständig in gewerblichen Betrieben im Sinne der Gewerbestatistik beschäftigt. Dem Handelsgewerbe gehörten 2 063 634 Personen an, und zwar 1 271 779 männliche und 791 855 weibliche, also 14,3 % der gewerblich Erwerbstätigen.

Die Hauptabteilung „Handelsgewerbe" ist in der amtlichen Statistik in 7 Unterabteilungen zerlegt, für die in der folgenden Tabelle die Zahlen der Hauptbetriebe und die der beschäftigten Personen in Haupt- und Nebenbetrieben und der unter ihnen befindlichen weiblichen am Zählungstage im Jahre 1907 zusammengestellt sind.

Gewerbegruppe	Betriebe	Personen	dav. weibl.
Warenhandel	709 231	1 723 499	720 277
Geld- und Kredithandel	9 918	67 282	3 328
Buch-, Kunsth. u. Zeitungsverl.	14 249	65 757	22 645
Hausierhandel	41 801	48 371	22 053

Gewerbegruppe	Betriebe	Personen	dav. weibl.
Handelsvermittlung [1])	45 736	75 707	8 929
Hilfsgewerbe des Handels [2])	3 264	26 761	2 181
Versteigerung, Verleihung usw. [3])	17 941	56 257	12 442

Die Spedition ist in der Statistik von 1907 zum Verkehrsgewerbe gestellt, mit 7974 Hauptbetrieben und im ganzen 61 192 Beschäftigten (darunter 2608 weiblichen).

Die Gesamtzahl der Hauptbetriebe betrug 842 140, außerdem aber war das Handelsgewerbe, und zwar vorzugsweise der Warenhandel, auch durch 246 158 Nebenbetriebe vertreten.

Nach der Zahl der beschäftigten Personen (mit Einschluß der Betriebsleiter) verteilten sich die Hauptbetriebe im Handelsgewerbe, wie die folgende Tabelle zeigt.

Beschäftigte	Betriebe	Personen
Alleinbetr.	318 300	318 300
2 u. 3 Pers.	429 704	793 757
4 u. 5 „	42 774	187 882
6—10 „	31 403	232 232
11—50 „	18 353	348 287
51—100 „	1 093	74 420
101—500 „	490	82 582
501 u. m. „	23	26 174

Die Gewerbestatistik bezeichnet die Betriebe mit 1—5 Personen als Kleinbetriebe, die mit 6—50 Personen als Mittelbetriebe, und die mit mehr als 50 Personen als Großbetriebe.

In diesem Sinne war unter den Hauptbetrieben im Handelsgewerbe die Zahl der

Kleinbetriebe	1907:	790 778
Mittelbetriebe	„	49 756
Großbetriebe	„	1 606

und die Zahl der beschäftigten Personen in den

[1]) Makler, Kommissionäre, Agenten, jedoch mit Ausschluß der Versicherungs- und Schiffsagenturen.

[2]) Stauer, Schauerleute, Taxatoren, Markthelfer, Messer, Wieger, Packer, Sackträger usw.

[3]) Auch Pfandleiher, Aufbewahrungsanstalten, Stellenvermittler, Inseratenvermittler- und Auskunftsbureaus.

Kleinbetrieben	1907:	1 299 939
Mittelbetrieben	„	580 519
Großbetrieben	„	183 176

Die Zahlen für 1907 schließen, wie oben bemerkt, die Speditions- und Kommissionsgeschäfte nicht mit ein.

Für den (stehenden) Warenhandel insbesondere sind die entsprechenden Ziffern folgende:

Kleinbetriebe	1907:	666 012
Mittelbetriebe	„	42 073
Großbetriebe	„	1 146

Personen in den

Kleinbetrieben	1907:	1 123 511
Mittelbetrieben	„	483 919
Großbetrieben	„	116 069

Über die Berufs- und Arbeitsstellung der im Handelsgewerbe tätigen Personen gibt die folgende Tabelle Auskunft.

Gewerbe	Inhaber und Geschäftsleiter	Angestellte (Kontorpersonal)	Andere Gehilfen und Arbeiter
Warenhandel			
männliche	557 270	186 091	711 481
weibliche	147 494	38 478	310 009
Geld- und Kredithandel			
männliche	8 225	48 996	9 117
weibliche	146	2 695	248
Buch-, Kunsth. und Zeitungsverl.			
männliche	11 960	15 605	17 645
weibliche	1 441	4 115	11 311
Hausierhandel			
männliche	33 362	20	3 556
weibliche	13 543	4	2 274
Handelsvermittlung			
männliche	42 453	10 154	3 278
weibliche	1 604	1 889	582
Hilfsgewerbe des H.			
männliche	2 278	2 159	43 309
weibliche	83	102	1 780
Versteigerung, Verleihung usw.			
männliche	11 690	5 361	5 900
weibliche	5 349	1 326	604

Die Zahlen beziehen sich nur auf im Hauptberuf Erwerbstätige. Dienstboten und Angehörige ohne Hauptberuf sind ausgeschlossen.

Es möge hier auch noch eine Tabelle über die wichtigsten in der Gewerbestatistik von 1907 unterschiedenen Zweige des stehenden Warenhandels folgen. Die Zahlen beziehen sich nur auf die Hauptbetriebe.

Handel mit	Beschäftigte Personen	Betriebe überhaupt	Darunter mit 1—5 Pers.	mit 6—50 Pers.
Tieren	47 954	32 583	32 385	297
Getreide, Mehl, Hülsenfr.	38 686	13 939	12 490	1 437
anderen landw. Produkten	180 873	102 607	100 890	1 699
Blumen und Samen	16 170	7 673	7 367	303
Brennmaterial	53 147	19 281	17 796	1 450
Bau- und Nutzholz	30 947	5 062	3 729	1 272
anderen Baumaterialien	16 877	3 572	2 769	789
Maschinen und Apparaten	25 195	7 024	6 030	964
Eisen und Eisenwaren	54 442	13 039	10 725	2 230
Drogen und Chemikalien	34 174	9 624	8 385	1 212
Kolonial-, Eß- u. Trinkw.	378 771	197 931	192 236	5 625
Bier	33 562	16 371	15 677	675
Wein und Spirituosen	36 225	10 659	9 086	1 536
Tabak und Zigarren	37 007	22 612	22 192	413
Häuten, Fellen, Leder	15 889	6 150	5 601	547
Manufakturwaren	176 187	43 628	37 509	5 859
Kleidern	22 143	5 294	4 508	752
Wäsche	24 440	6 875	5 922	933
Kurz- und Galanteriew.	60 950	19 894	17 826	2 005
Schuhwaren	29 479	14 409	13 628	776
Möbeln	16 289	5 569	4 937	618
Papier und Pappe	22 591	8 378	7 626	743
Porzellan und Steingut	21 145	7 627	6 914	701
Lumpen und Knochen	19 531	10 699	10 386	300
verschiedenen Waren	174 937	51 581	46 356	4 987.

§ 13. Die Handelswaren.

Die Hauptaufgabe des Handels ist einerseits die Vermittlung des Absatzes der Roherzeugnisse an die sie weiterver-

arbeitenden oder sonst benutzenden Produzenten, andererseits die Vermittlung des Absatzes der fertigen Waren an die Verbraucher. Meistens findet die eine wie die andere Bewegung in zwei oder mehreren Abstufungen statt, indem auch die unfertigen Waren oder Halbfabrikate in ihren verschiedenen Stadien zu Handelswaren werden und zwischen dem Fabrikanten und dem Konsumenten außer dem Detailhändler mehrere Großhändler stehen.

Die Roherzeugnisse sind entweder Produkte der Land- und Forstwirtschaft im weitesten Sinne des Wortes oder des Bergbaues, dem man auch den Hüttenbetrieb in seiner ersten Stufe anschließen kann. Die im Inlande gewonnenen Bodenprodukte bilden einen Hauptgegenstand des eigentlichen Handels, wenn auch ein bedeutender Teil ohne dessen Vermittlung direkt von den Produzenten an die Verarbeiter oder Konsumenten gelangt. Zu den durch den Handel vertriebenen Gütern gehören namentlich Getreide und andere längere Zeit haltbare landwirtschaftliche Massengüter, die in den dichtbevölkerten Kulturländern zum Teil auch von auswärts, besonders aus überseeischen Ländern eingeführt werden. Ihren Hauptmarkt finden sie an den sogenannten „Produktenbörsen", die sich aber auch mit Erzeugnissen der landwirtschaftlichen Gewerbe, wie Rüböl und Spiritus, und Halbfabrikaten, wie Mehl und Rübenrohzucker, befassen.

Die außerordentlich große Bedeutung des Handels erhellt aus den folgenden Zahlen über die Einfuhr der verschiedenen Getreidearten im deutschen Spezialhandel[1]) im Jahre 1913,

[1]) Der Spezialhandel umfaßt die Einfuhr in den freien inneren Verkehr und zur Verarbeitung im Inlande und Wiederausfuhr (Veredlungsverkehr), andrerseits die Ausfuhr aus dem freien Verkehr und im Veredlungsverkehr. Der Generalhandel umfaßt außerdem noch die Einfuhr in Freibezirke auf Niederlagen und Konten sowie die entsprechende Ausfuhr und ferner die unmittelbare Durchfuhr (in Einfuhr und Ausfuhr). Als Gesamteigenhandel bezeichnet man den Generalhandel mit Abzug der unmittelbaren Durchfuhr.

dem letzten Jahre, über das die amtliche Statistik Ausweise gibt:

Roggen	352 534	Tonnen	im	Werte	von	42,2	Mill. M.
Weizen	2 545 959	„	„	„	„	417,3	„ „
Gerste	3 238 223	„	„	„	„	390,4	„ „
Hafer	505 072	„	„	„	„	60,4	„ „
Mais	918 655	„	„	„	„	101,9	„ „
Baumwolle, roh,			„	„	„	607,1	„ „
Schafwolle, roh			„	„	„	412,7	„ „
Kupfer, roh,			„	„	„	335,3	„ „
Rind- und Büffelhäute			„	„	„	321,7	„ „
Eisenerze			„	„	„	227,1	„ „
Kaffee, roh			„	„	„	219,6	„ „
Steinkohlen			„	„	„	204,6	„ „

Die Gesamteinfuhr belief sich im Jahre 1913 auf 10,7 Milliarden Mark, die Ausfuhr auf 10 Milliarden. In der Kriegszeit ist der Außenhandel infolge der Blockade auf ein Minimum zusammengeschrumpft, in den letzten Jahren begann er sich wieder zu heben, insbesondere die Einfuhr, beträgt gegenwärtig der Menge nach aber kaum ein Drittel der Vorkriegszeit.

Für die Volksernährung hat insbesondere der Handel mit Getreide die größte Bedeutung. Er ist auch an dem Umsatz des inländischen Getreides mit einer großen Quote beteiligt, wenngleich das Bestreben, seine Vermittlung auszuschalten, in der neueren Zeit nicht ohne Erfolg geblieben ist. Die großen Mühlen schließen vielfach direkt mit großen Produzenten ab und beziehen auch ganze Schiffsladungen Getreide aus dem Auslande. Die kleinen Landwirte aber sind noch immer auf die Händler angewiesen, haben jedoch durch die Bildung von Getreideabsatzgenossenschaften ihre frühere Abhängigkeit von diesen auch schon teilweise beseitigt. Zur Förderung dieser Organisation sind in Preußen von Staats wegen Getreidelagerhäuser errichtet worden, die an Genossenschaften vermietet werden. Es haben sich dabei freilich auch unangenehme

Erfahrungen ergeben. Soweit die genossenschaftlichen Einrichtungen — zu denen auch die Genossenschaften zum Bezug von Düngemitteln, Saatgut usw. gehören — sich wirtschaftlich leistungsfähiger erweisen als der Zwischenhandel, sind sie durchaus zu begrüßen. Dagegen entspricht es nicht der Billigkeit und der Rechtsgleichheit der Staatsbürger, wenn die landwirtschaftlichen Genossenschaften in ihrem Wettbewerb mit dem privaten Handel durch staatliche Mittel unterstützt werden.

Die Ausfuhr von Getreide, die wohl ausschließlich durch Vermittlung des Handels stattfindet, ist nach der Einführung der Getreidezölle erst durch die sogenannte „Aufhebung des Identitätsnachweises" infolge des Gesetzes von 1894 wieder möglich geworden, nämlich durch die Gewährung einer Art von Ausfuhrprämie für Mengen von mindestens 500 kg in Gestalt der Einfuhrscheine, die auf den Betrag des Einfuhrzolles für das ausgeführte (wenn auch nicht tatsächlich vorher eingeführte) Getreide lauten und zur Zollzahlung verwendet werden konnten. Nach der Bestimmung des Zollgesetzes von 1902 konnte ein für eine gewisse Getreideart ausgegebener Einfuhrschein auch zur Zollzahlung für jede andere Art sowie für Kaffee und Petroleum (früher auch noch für einige andere Kolonialwaren) verwendet werden. Die ursprüngliche Annahme, daß wegen der zu geringen Eigenproduktion Deutschlands für jede Tonne ausgeführten Roggens auch eine Tonne eingeführt werden mußte, daß demnach die durch die Zollvergütung bewirkte Ausfuhr eine gleiche große Zolleinnahme durch Roggeneinfuhr nach sich zieht, trifft nicht mehr zu. Es findet aber auch keine Ausgleichung der Zolleinbuße an Roggen durch vergrößerte Weizeneinfuhr statt, und was den Hafer betrifft, so war dessen Ausfuhr in einigen Jahren ebenfalls größer als die Einfuhr. Die Einfuhr von Futtergerste, zu deren Verzollung die Roggeneinfuhrscheine hauptsächlich verwendet werden, würde ebenso groß sein, wenn sie

in bar verzollt würde; denn sie dient, wie übrigens auch der Hafer, gar nicht zur Ergänzung des Getreidebedarfs für die Volksernährung und steht daher mit der Roggenausfuhr in keinerlei Kausalzusammenhang. Noch weniger besteht ein Zusammenhang zwischen dieser Ausfuhr und der mit Einfuhrscheinen verzollten Menge von Kaffee und Petroleum. Die Verwendbarkeit der Scheine für diese Zollzahlungen ist denn auch im Dezember 1911 aufgehoben worden. Das Übergewicht der Roggenausfuhr hatte unzweifelhaft eine nicht unerhebliche Schädigung der Reichskasse im Gefolge. Im ganzen hatte natürlich das System der Einfuhrscheine eine solche Steigerung der inländischen Getreidepreise zur Folge, daß die Differenz gegenüber den Weltmarktpreisen den vollen Zollbetrag erreicht. Für den Getreidehandel aber ist es privatwirtschaftlich vorteilhaft, da ohne diese Einrichtung ein Ausfuhrhandel in inländischem Getreide überhaupt nicht bestehen könnte.

Im Jahre 1915 wurde zur Sicherung der Volksernährung der freie Handel mit Getreide aufgehoben und in monopolistischer Weise der neu gegründeten Reichsgetreidestelle übertragen. In diese mußten die Landwirte sämtliches Getreide, dessen Verwendung als Futtermittel ebenfalls unter strenge gesetzliche Vorschriften gestellt wurde, auf dem Wege des Umlageverfahrens zu einem festgesetzten Preise abliefern. Im Verlauf der letzten Jahre machte sich von seiten der Landwirtschaft ein heftiger Widerstand gegen die Zwangsbewirtschaftung der landwirtschaftlichen Produkte geltend. Da die gesetzlichen Bestimmungen nicht restlos durchgeführt werden konnten und ein immer größerer Teil des erzeugten Getreides mittels des Schleichhandels zu einem wesentlich höheren Preise abgesetzt und so der öffentlichen Bewirtschaftung entzogen wurde, da ferner befürchtet werden mußte, daß unter dem Druck der Zwangswirtschaft und infolge der Unzufrieden-

heit der Landwirte die notwendige Hebung der landwirtschaftlichen Erzeugung, die bekanntlich eine starke Verminderung gegenüber der Vorkriegszeit erfahren hatte, sich nicht erreichen lassen würde, schritt man in den letzten Jahren zu einem Abbau der öffentlichen Bewirtschaftung.

Nach dem gegenwärtig geltenden Gesetz vom 4. 7. 22 ist für das Wirtschaftsjahr 1922/23 ein Betrag von 2,5 Millionen Tonnen Getreide, also nur ein Bruchteil der Gesamternte, im Wege der Umlage aufzubringen und zu bestimmten Terminen zu festgesetzten Preisen an die Reichsgetreidestelle abzuliefern. Die aufzubringende Menge wird auf die Länder, von diesen auf die Kommunalverbände, dann auf die Gemeinden und Einzelbetriebe nach dem Verhältnis der Erträge in den Jahren 1906—21 unter Berücksichtigung des Ernteausfalls im laufenden Jahre verteilt. Der das Umlagesoll überschießende Betrag kann von den Landwirten auf dem freien Markte abgesetzt werden. Nach der Erklärung der Reichsregierung ist für das folgende Jahr die völlige Beseitigung der öffentlichen Bewirtschaftung in Aussicht genommen.

Von den Erzeugnissen der landwirtschaftlichen Gewerbe war das wichtigste für den Handel der Rübenzucker, in dessen Fabrikation Deutschland obenan stand. Früher wurden etwa zwei Drittel der Jahresproduktion ausgeführt, vor dem Kriege nicht ganz die Hälfte. Seit dem Kriege ist die Erzeugung des Zuckers enorm gesunken, so daß nicht einmal der inländische Bedarf auch nur annähernd befriedigt werden konnte. Wie das Getreide, unterlag auch der Zucker während des Krieges der öffentlichen Bewirtschaftung, die aber nach dessen Beendigung wieder aufgehoben wurde. In letzter Zeit macht sich indes eine Hebung der Erzeugung bemerkbar.

Ein Teil der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, wie Milch, frisches Gemüse, frisches Obst, Blumen, ist nicht haltbarer Natur und muß daher schnell abgesetzt werden. Die Leistungs-

fähigkeit der heutigen Verkehrsmittel ermöglicht es gleichwohl, daß diese Produkte aus großen Entfernungen, zum Teil aus dem Auslande, zu den städtischen Verkaufsstellen gebracht werden, wobei dann auch die Mitwirkung des Handels in der Regel nicht zu umgehen ist. In der neuesten Zeit war sogar Milch mit Erfolg aus Dänemark nach Berlin eingeführt worden. In Berlin war eine genossenschaftliche „Milchzentrale" mit den lokalen Händlern in lebhaften Wettbewerb getreten. Der Handel mit Vieh, der im Kriege ebenfalls der öffentlichen Bewirtschaftung unterlag, ist noch immer bedeutend, weil die Händler imstande sind, einerseits bar zu zahlen, andererseits den Käufern Kredit zu geben. Die kleinen Fleischer in den Städten sind vielfach nur noch Händler, indem sie nicht mehr selbst schlachten, sondern das Fleisch von Großschlächtern beziehen.

Einige wichtige Rohstoffe werden zwar auch von der deutschen Landwirtschaft geliefert, zum größeren Teile aber aus dem Auslande bezogen. Hierher gehören namentlich Wolle und Flachs. Die eigene Wollproduktion Deutschlands betrug etwa 5% der Einfuhr.

Als exotische Produkte bezeichnen wir diejenigen Bodenerzeugnisse, die im Inlande nicht gewonnen werden können, sondern ein tropisches oder subtropisches Klima voraussetzen. Es sind teils Verzehrungsgegenstände, teils Rohstoffe. Zu den ersteren gehören die sogenannten Kolonialwaren, Genußmittel, die dem Europäer unentbehrlich geworden sind und für Groß- und Kleinhandel ein sehr wichtiges, wenn auch von den Konsumvereinen angefochtenes Geschäftsgebiet liefern. Für Deutschland ist Kaffee die wichtigste Kolonialware. Unter den Bezugsländern steht Brasilien in erster Reihe. Guatemala und Niederländisch-Indien folgen schon in weitem Abstande. Kakaobohnen standen gegen Kaffee weit zurück. Der koloniale Rohrzucker bildet noch immer einen wichtigen

Welthandelsartikel, für Deutschland aber kommt er so gut wie gar nicht in Betracht.

Tabak ist überwiegend ebenfalls als ein exotisches Genußmittel anzusehen, wenn auch etwa ein Drittel des deutschen Verbrauchs im Inland erzeugt wird. Als Handelsartikel ist er von großer Bedeutung. Das Hauptbezugsland ist Niederländisch-Indien, in zweiter Reihe die Türkei und Brasilien. Die Einfuhr wird hauptsächlich durch Bremen vermittelt.

Der wichtigste exotische Rohstoff ist die Baumwolle. Etwa drei Viertel der eingeführten Mengen stammten aus den Vereinigten Staaten, fast der ganze Rest aus Britisch-Indien und Ägypten. Bedeutend war auch die Einfuhr von (ungefärbter) Rohseide (größtenteils aus Italien). Die Jute (aus Indien stammend) nimmt unter den eingeführten Textilstoffen eine bescheidene Stelle ein. In außerordentlichem Maße hat sich infolge der zunehmenden Verbreitung der Fahrräder und Automobile die Einfuhr von Kautschuk und Guttapercha gesteigert.

Unter den Produkten des Bergbaus stehen die Kohlen obenan. Der eigentliche Handel wirkt hier nur bei einem Teile des großen Umsatzes des Kohlengeschäftes mit, und seine Beteiligung ist im Binnenverkehr in der neuesten Zeit durch die Syndikate noch weiter beschränkt worden. Die großen Verbraucher, die Fabriken, Eisenbahnen, Dampfschiffahrtsgesellschaften usw. beziehen ihre Kohlen meistens unmittelbar von den Syndikaten oder den außerhalb derselben stehenden Gruben; dem Handel bleibt hauptsächlich die Kohlenlieferung für die häusliche Heizung, die aber kaum 20 % des gesamten Verbrauchs darstellen dürfte. Aber auch hier ist die Bewegungsfreiheit der Händler sehr eingeengt worden, so daß sie eigentlich mehr als Agenten der Syndikate erscheinen. So mußten sie sich nach den Verkaufsbedingungen des Rheinisch-Westfälischen Kohlen- und Kokssyndikats ver-

pflichten, Kohlen, Koks usw. von Werken des Ruhrgebiets, die der Vereinigung nicht angehören, nicht zu entnehmen, widrigenfalls sich die Preise für die mit dem Syndikat bestehenden Lieferungsverträge für die ganze Vertragszeit erhöhten. Lieferung der gekauften Kohlen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gaswerke war ohne Genehmigung des Syndikats nicht gestattet, und Magerkohlen durften an Feldbrandziegeleien und Kalkbrennereien nicht geliefert werden. Die Händler mußten sich ferner verpflichten, beim Weiterverkauf der Kohlen die Preise so zu bemessen, daß die Höhe ihres Gewinnes zu ihrer Tätigkeit und ihrem Risiko den Umständen nach in keinem Mißverhältnis stand. Diese Bedingung haben sie auch etwaigen Wiederverkäufern aufzuerlegen.

Für Eisenerze kommt der Zwischenhandel gar nicht in Betracht. Deutschland produzierte vor dem Kriege der Menge nach etwa viermal so viel Eisenerz, als eingeführt wurde, aber die Einfuhr (hauptsächlich aus Spanien und Schweden) hatte ungefähr denselben Wert wie die gesamte inländische Produktion. Infolge des Verlustes von Elsaß-Lothringen durch den Vertrag von Versailles hat sich dieses Verhältnis noch wesentlich ungünstiger gestaltet. Auch in diesem Artikel ist der Handel immer mehr zurückgedrängt worden. Die dem Roheisensyndikat angeschlossenen Werkbesitzer verpflichteten sich, Roheisen nur dem Syndikat zu verkaufen. Andererseits aber hatten die Roheisen weiter verarbeitenden Stahl- und Walzwerke ein zunehmendes Interesse daran, ihren Bedarf in eigenen Hochöfen zu erzeugen, was zu der fortschreitenden Kombination der sich ergänzenden Betriebszweige der Eisenindustrie führte. Schienen, Lokomotiven, große Maschinen, Brücken usw. sind selbstverständlich keine Gegenstände des Zwischenhandels, sie werden von den Werken direkt auf Bestellung oder auf Grund von Submissionen geliefert. Der Handel ist wesentlich nur noch mitbeteiligt an dem Verkauf

von Eisenmaterial, wie Blechen, Stäben, Draht, Trägern usw., und nicht individualisierten Fabrikaten, die, wie landwirtschaftliche Maschinen, Nähmaschinen, Werkzeuge aller Art und die so mannigfaltigen sonstigen Kleineisenwaren, geeignet sind, in Verkaufslagern und Läden gehalten zu werden. Diese Kleineisenfabrikate wie auch die „Kurzwaren" aus allem anderen Material werden stets auf die Mitwirkung des Detailhandels für ihren Absatz angewiesen sein. Dasselbe kann von den Galanterie- und Papierwaren gesagt werden. Kleiderstoffe für beide Geschlechter werden weit weniger als früher von besonderen Handelsgeschäften geliefert, ihr Verkauf verbindet sich mehr und mehr mit der Anfertigung der Kleider nach Maß. Andererseits aber hat sich der Handel mit fertigen Kleidern, Wäsche und Schuhen bedeutend ausgedehnt, und auch Strumpfwirk-, Posamentier- und ähnliche Waren nahmen die Tätigkeit des Großhandels wie des Detailhandels immer in großem Umfange in Anspruch.

Fünfter Abschnitt.

Die wirtschaftlichen Existenzbedingungen des Handels.

§ 14. Einschränkung des Fachhandels.

Wenn sich auch auf allen Gebieten des Güteraustausches das Bestreben zeigt, die Vermittlung des Handels einzuschränken oder gänzlich auszuschalten, so ist dies eine naturgemäße Folge der Entwicklung der modernen Verkehrsmittel. Als die Waren von den Produktionsstätten oder den Einfuhrhäfen mit Frachtwagen befördert werden mußten, waren

Großhandelshäuser als Zwischenstellen unentbehrlich, die größere Warenquantitäten beziehen und auf Lager halten konnten, und die nun ihrerseits einen Kreis von Detailhändlern versorgten. Gegenwärtig aber kann der Kleinhändler die meisten Waren auch in den kleineren für seine Geschäftsverhältnisse passenden Mengen rasch und billig aus der ersten Hand beziehen, zumal Reisende und Agenten ihn dazu einladen. Andererseits machte vor dem Kriege das billige Paketporto es auch dem Konsumenten leicht, den lokalen Kleinhandel zu umgehen und Bestellungen direkt an Fabriken oder an große Versandgeschäfte zu richten, die bemüht sind, durch sogenannte Detailreisende und durch Versendung von Reklamen und Katalogen im Privatpublikum Kundschaft zu erwerben. Es sind eben unter den heutigen Verkehrsbedingungen unzweifelhaft verhältnismäßig weniger selbständige Zwischenglieder zwischen Produzenten und Konsumenten nötig, als früher, und wenn eine größere Zahl sich einzuschieben sucht, als dem wirklichen volkswirtschaftlichen Bedürfnis entspricht, so ergibt das nicht nur einen unproduktiven Aufwand an Kapital und Arbeit, sondern es werden auch die Überzähligen, und zwar die wirtschaftlich Schwächeren, mit Verlust und Schaden aus dem Wettbewerb hinausgedrängt.

Im ganzen geht die durch die Verkehrsentwicklung bedingte Tendenz dahin, den leistungsfähigen Detailhandel auf Kosten des vermittelnden Großhandels zu begünstigen. Wenn aber dadurch eine Beschränkung des Handels überhaupt stattfindet, so ist diese nur eine relative, denn absolut betrachtet wird durch die enorme Steigerung der Produktion die Masse der zum Verkauf angebotenen Waren so sehr vermehrt, daß die Mitwirkung des Handels bei dem Absatz derselben trotz der Verminderung seiner Zwischenglieder doch absolut noch erweitert werden muß. Daher zeigt ja auch die

Statistik von 1882 bis 1895 wie auch von 1895 bis 1907 eine das Anwachsen der Bevölkerung beträchtlich übersteigende Vermehrung sowohl der Handelsbetriebe wie der in ihnen beschäftigten Personen, eine Vermehrung allerdings, die über das wünschenswerte Maß hinausging, da sie viele unhaltbare Zwergbetriebe mit einschließt, welche Tendenz sich infolge der Kriegs- und Nachkriegsverhältnisse in noch höherem Maße durchsetzen konnte. Bemerkenswert ist auch, daß schon seit längerer Zeit viele Handwerker die Konkurrenz mit der fabrikmäßigen Produktion in ihrem Fache aufgegeben und sich der Hauptsache nach auf den Handelsbetrieb verlegt haben, indem sie ihre gewerbliche Tätigkeit auf Reparaturen beschränken.

§ 15. Kartelle und Konsumvereine.

Außer der Änderung der objektiven volkswirtschaftlichen Bedingungen für die Vermittlungstätigkeit des Handels ist aber auch immer mehr die Tendenz hervorgetreten, die nötige Vermittlung zwischen Produzenten und Konsumenten in einer anderen Form zu bewirken als durch die selbständige Handelsunternehmung. Alle Waren, die nicht auf Bestellung, sondern für den Markt hergestellt werden, bedürfen einer Organisation des Absatzes, durch die sie den Konsumenten möglichst nahe gerückt werden, aber es ist nicht unbedingt erforderlich, zu diesem Zweck den selbständigen Handel in Anspruch zu nehmen. Dieser greift auf eigene Rechnung und Gefahr mit seinem Kapital ein, was in vielen Fällen für den Produzenten eine unentbehrliche Hilfeleistung ist, da dieser nicht imstande ist, zu warten, bis sein eigenes umlaufendes Kapital aus den Händen des letzten Abnehmers seiner Ware zu ihm zurückkehrt. Andererseits aber verlangt das Handelskapital den vollen Gewinnsatz, der überhaupt in kapitalistischen Unternehmungen zu erreichen ist; es ist sogar wegen seiner

größeren Beweglichkeit und der damit verbundenen größeren Möglichkeit, günstige Konjunkturen auszunutzen, häufig imstande, mehr als den normalen Gewinn zu erzielen. Auch verschafft ihm seine größere Schlagfertigkeit häufig dem Produzenten gegenüber, dessen Kapital zu einem großen Teil als stehendes festliegt, eine Überlegenheit, die es auch nicht versäumt, auszunutzen.

So ist bei Produzenten und Konsumenten vielfach die Anschauung entstanden, daß der Gewinn des Handels zu groß sei, und man hat sich bemüht, seine Leistungen durch andere Einrichtungen zu ersetzen. Von seiten der größeren Produzenten kann dies geschehen durch die Verwendung von Absatzvermittlern, die, wie Reisende und Agenten, keinen Kapitalgewinn, sondern feste Bezahlung oder Provision erhalten. Noch wichtiger aber sind in der neueren Zeit die Kartelle, Syndikate und ähnlichen Vereinigungen der Produzenten geworden. Sie bilden entweder in ihrer Gesamtheit eine Verkaufsgenossenschaft nach gemeinsamen Bedingungen, oder sie errichten eine Zentralstelle, etwa in der Form einer Aktiengesellschaft oder einer Gesellschaft mit beschränkter Haftbarkeit, der sie den gesamten Verkauf ihrer Produkte übertragen. So wird der Großhandel, wenigstens in seiner obersten Stufe, ersetzt. Die größeren Abnehmer wenden sich direkt an die Verkaufsstelle; soweit aber Zwischenhändler noch beibehalten werden, müssen sie sich strengen Bedingungen unterwerfen, wie sie oben beispielsweise angeführt wurden, und sich eine Beschränkung ihres Gewinnes gefallen lassen, durch die dieser sich ebenfalls mehr dem Charakter einer Provision nähert. Die Begrenzung der Höhe der Absatzpreise findet jedoch nicht etwa im Interesse der Konsumenten statt; der Zweck des Verbandes ist ja, die Preise möglichst gleichmäßig höher zu halten, als sie sich bei freier Konkurrenz stellen würden, und wenn die in den erzielten Preisen enthaltenen

Vergütungen für die Absatzvermittlung vermindert werden, so kommt das den Verbandsmitgliedern zugute.

Aber auch die Konsumenten suchen sich der Belastung durch den Kapitalgewinn des Handels zu entziehen, indem sie sich zu Konsumvereinen oder landwirtschaftlichen Bezugsgenossenschaften verbinden. Die Kundschaft in ihrer Gesamtheit wird hier Trägerin der sonst dem Handel zufallenden Vermittlungsunternehmung. Sie schafft die nötigen äußeren Einrichtungen und stellt die Ladenhalter und das sonstige Personal an, alle gegen eine den Charakter des Arbeitslohnes tragende Vergütung, während der Kapitalgewinn der Genossenschaft vorbehalten bleibt. Daß eine solche Veranstaltung vor dem selbständigen Handelsbetrieb einen wichtigen Vorteil voraus hat, ist einleuchtend; der Konsumverein braucht nicht durch Reklame, günstige, aber teure Verkehrslage, schöne Ladeneinrichtung usw. seine Kundschaft heranzuziehen, er hat sie von vornherein sicher und ist dadurch von dem größten Risiko frei, dem der Unternehmer eines gleichartigen ähnlichen Handelsbetriebs unterliegt. Gleichwohl folgt daraus keineswegs, daß der Konsumverein dem Detailhandel gegenüber allgemein Überlegenheit besitzt, er kann sie vielmehr nur in gewissen Waren und im Verkehr mit gewissen Bevölkerungsklassen erlangen, und die Abgrenzung der Wirkungskreise der beiden Betriebsformen wird sich durch ihren Wettbewerb ihrer Leistungsfähigkeit entsprechend bestimmen. Der Handel kann nicht berechtigterweise verlangen — wenn dies auch tatsächlich nicht selten geschieht —, daß ihm durch steuerliche oder andere gesetzliche Maßregeln die Versorgung des Publikums auch da vorbehalten werde, wo sie auf anderem Wege auf wirtschaftlichere Art erreicht werden kann. Wohl aber ist die Forderung berechtigt, daß die mit ihm konkurrierenden Organisationen auch ihrerseits keine staatlichen Begünstigungen, insbesondere keine Gewerbesteuerfreiheit, erhalten sollen.

§ 16. Dem Fachhandel bleibende Gebiete.

Trotz aller Anfechtungen wird die Vermittlungstätigkeit des Handels in einem weiten Felde stets unentbehrlich bleiben. Der Großhandel wird sich in allen Zweigen behaupten, in denen die Produzenten auf die Beihilfe seines Kapitals angewiesen sind. Die Produzenten von Maschinen und anderen individualisierten Großfabrikaten gehören nicht in diese Klasse. Ihre letzten Abnehmer sind die Besteller, die durchweg zahlungsfähig sind und die ihnen gestellten Bedingungen annehmen. So ist z. B. bei der Lieferung von größeren Maschinen vielfach die Bedingung üblich, daß das erste Drittel des Preises bei der Bestellung anzuzahlen, das zweite bei der Ablieferung und das dritte drei Monate später zu bezahlen ist.

Die Produzenten dagegen, die im Großbetrieb Waren liefern, die in einem weiten Gebiete, vielleicht auch im Auslande, im kleinen verkauft werden müssen, können das Kapital des vermittelnden Großhandels um so weniger entbehren, je länger die Zirkulationsperiode ihrer Waren durchschnittlich dauert, je größer die Mannigfaltigkeit derselben und je kleiner der Wert der im einzelnen abgesetzten Mengen ist. Es würde für den Fabrikanten in vielen Fällen ganz unmöglich sein, mit den zahllosen Kleinhändlern, von denen jeder einzelne jährlich nur kleine Mengen der betreffenden Waren verkauft, in unmittelbare Verbindung zu treten, und selbst wenn er dazu imstande ist, wird er auf diesen direkten Verkehr um so bereitwilliger verzichten, je größer die Bestellungen sind, die er von Großhändlern unter günstigen Zahlungsbedingungen erhalten kann. Er wird dabei freilich auch seinerseits Konzessionen im Preise machen müssen, aber im ganzen doch besser stehen, als wenn er versuchen wollte, ohne die Vermittlung des Großhandels auszukommen. Es gilt dies namentlich von den Textil-, Galanterie-, Kurz- und ähnlichen Kleinwaren.

Umgekehrt ist auch die Mitwirkung des Großhandels für solche Produzenten in der Regel unentbehrlich, welche im Kleinbetrieb Erzeugnisse herstellen, die für den Absatz im großen bestimmt sind. Hierher gehören fast alle Produkte der kleinen Landwirtschaft, die nicht unmittelbar auf dem Wochenmarkt oder in den Markthallen abgesetzt werden, namentlich aber die sogenannten Handelsgewächse. Häufig schalten sich hier noch Aufkäufer als selbständige Geschäftsleute ein, die ihrerseits erst mit den Großhändlern in Verbindung stehen. Andererseits fallen auch die Erzeugnisse der Hausindustrie, soweit sie von kleinen selbständigen Gewerbetreibenden geliefert werden, in diese Klasse. Ihre Fabrikate, z. B. Kleineisenwaren, sind für den Weltmarkt bestimmt, sie selbst aber können diesen nicht beschicken und müssen daher ihren Absatz bei größeren Kaufleuten suchen. Nicht selten geraten sie in so große wirtschaftliche Abhängigkeit von diesen, daß ihre Stellung schlechter ist als die der Lohnarbeiter.

Im auswärtigen Handelsverkehr schieben sich in der Regel zwei Großhändler ein. Die Einfuhr fremder Waren erfolgt natürlich immer im großen, und sie ist daher mit der inländischen Produktion im großen gleichzustellen und in demselben Umfange wie diese auf binnenländische Großhändler angewiesen, die mit dem weiten Kreise der Kleinhändler in Verbindung stehen. Die Ausfuhr wird in der Regel von Großhändlern übernommen, die die Waren unmittelbar von den Produzenten beziehen. Sie liefern aber selbst wieder an ausländische Großhändler, als deren Abnehmer dann, je nach der Art der Waren, entweder Detailhändler oder eine zweite Schicht von vermittelnden Großhändlern auftreten.

Namentlich im auswärtigen Handel finden die größeren Kaufleute häufig Gelegenheit zur Erzielung besonderer Gewinne, indem sie günstige persönliche Verbindungen oder Bezugsquellen benutzen können, die ihren Konkurrenten nicht

zugänglich oder nicht bekannt sind. Überhaupt aber hat der Großhandel wegen der Spezialisierung seiner Tätigkeit einen besseren Überblick über die gesamten Marktverhältnisse, als der mit eigenen Agenten oder Reisenden arbeitende Produzent; der Handel kann daher die Konjunkturen besser ausnutzen, die lokalen Verschiedenheiten der Vorräte und des Bedarfs ausgleichen, und ebenso durch Schätzung des künftigen Bedarfes auch die zeitliche Verteilung der Marktzufuhr regeln.

§ 17. Verhältnisse des Detailhandels.

In der neuesten Zeit hat sich das Verhältnis zwischen Groß- und Detailhandel dadurch verschoben, daß Großbetriebe des Detailhandels in den marktgängigen Fabrikaten entstanden sind. In diesen ist dann also Groß- und Kleinhandel verschmolzen, sie können sich mit großen Bestellungen direkt an den Fabrikanten wenden und sofort bar oder in kurzen Fristen bezahlen. Aber auch Detailhandlungen, die nicht zu den Riesenunternehmungen gehören, aber mit genügendem Kapital ausgestattet sind, können sich von dem Großhandel als Zwischenglied unabhängig machen, besonders wenn sie sich auf eine spezielle Klasse von Waren beschränken, in der sie dann auch die Überlegenheit über die großen Warenhäuser gewinnen können, indem sie bessere Qualitäten und eine größere Auswahl von Sorten darbieten. Auch Detailhändlergenossenschaften zum Zweck des gemeinschaftlichen Wareneinkaufs können eine erfolgreiche Wirksamkeit ausüben. — Die Konsumvereine werden mit dem Detailhandel in Fabrikwaren kaum in erheblichen Wettbewerb treten können. Ihre Leistungsfähigkeit beschränkt sich auf den Absatz der Gegenstände des gewöhnlichen Verbrauchs und Verzehrs, der in einem einfachen, keine mannigfache Warenkenntnis erfordernden Geschäftsgange mit stetiger Bewegung stattfindet.

Als wirksame Organisationen zur Besserung der Lage des Detailhandels sind vor dem Kriege die Rabattsparvereine aufgetreten. Sie setzten sich die Aufgabe, die Borgwirtschaft zu bekämpfen, die auch unter den durchaus zahlungsfähigen Käufern lediglich infolge alter Gewohnheit und Nachlässigkeit weitverbreitet war. Sie gaben für Barzahlung in der Regel 5 % des Warenpreises als Rabatt, und zwar mittels Marken, die in ein „Sparbuch" eingeklebt und eingelöst wurden, wenn ein bestimmter Betrag zusammengebracht war. In den letzten Jahren hat die Preisumwälzung von selbst dazu geführt, die für Konsumenten und Händler in gleicher Weise schädliche Borgwirtschaft zu beseitigen, so daß im Kleinverkehr (wie auch im Großverkehr) Barzahlung jetzt die Regel ist. In dieser Beziehung haben sich übrigens die Konsumvereine große Verdienste erworben, da sie grundsätzlich nur gegen sofortige Bezahlung verkaufen.

Daß unnötige Zwischenglieder des Handels ausgeschieden werden, ist eine rationelle Forderung, auf deren Erfüllung die Interessenten auch stets bedacht sind. Aber „unnötig" ist ein relativer Begriff, dessen Bedeutung zu verschiedenen Zeiten und unter verschiedenen Umständen verschieden ist. Viele Vermittlungen sind heute unnötig geworden, die vor einem halben Jahrhundert unter den damaligen Verkehrsverhältnissen noch unentbehrlich waren. Wirklich unnötig waren überhaupt immer nur solche Mittelsmänner, die sich nur infolge der Unkenntnis, Ungeschicklichkeit oder Nachlässigkeit der Interessenten eingeschoben hatten. Dieser Parasitismus wurde aber mehr und mehr, und zwar in dem Maße beseitigt, wie durch die modernen Verkehrsmittel überall der Einblick in die tatsächlichen Verhältnisse erleichtert wurde. Im allgemeinen darf man sagen, daß der Handel mit mehr oder weniger Zwischengliedern von den letzten Abnehmern für seine Waren doch keine höheren Preise forderte, als die

Produzenten unter gleichen Umständen bei einer Organisation des direkten Absatzes auf eigene Rechnung verlangt haben würden. Es ist eben immer zu bedenken, daß solche Organisationen nicht geschaffen werden, um für die Abnehmer niedrigere Preise, sondern um für die Produzenten höheren Gewinn zu erwirken.

Sechster Abschnitt.

Die Technik des Warenhandels.

§ 18. Der Einkauf.

Den Ausgangspunkt des Handels bildet der Einkauf der Waren. Bei diesem hat der Kaufmann vor allem seine Sachkenntnis, seinen geschäftlichen Scharfblick, seine Urteils- und Entschlußfähigkeit zur Anwendung zu bringen. Denn das Einkaufen hängt lediglich von seiner Entscheidung ab, bei dem Verkaufe dagegen kann er gerade in dem wesentlichsten Punkte sich nur passiv verhalten, da der endgiltige Abschluß des Geschäfts durch die Entschließung des Käufers bedingt ist. Betrachten wir zunächst denjenigen Großhandel, der seine Waren auch im großen einkauft, so wird dieser seine Blicke auf den Weltmarkt richten. Er wird suchen, auf dem billigsten Markte zu kaufen, und wenn er diesen nicht im Inlande findet, sich an das Ausland wenden oder, falls es sich um exotische Ware handelt, auch die Bezugsquellen des Auslandes unter sich vergleichen und die beste auswählen. Daher bedarf es fortlaufender täglicher Nachrichten über die Lage aller für ihn in Betracht kommenden Märkte, wie sie in Zeitungen, telegraphischen Börsenberichten, Geschäfts

zirkularen und auch in den Berichten und Telegrammen eigener Korrespondenten oder Agenten gegeben werden. Diese Nachrichten erstrecken sich nicht nur auf die Tagespreise, sondern auch auf die Stimmung der Märkte, die Größe der Vorräte und der zugeführten und verkauften Warenmengen, die Bestimmung der letzteren, die Frachtsätze, die Zukunftsaussichten, bei Bodenerzeugnissen namentlich die Ernteaussichten. Auf den ausländischen Plätzen werden die Preise natürlich auch in der fremden Währung notiert, vielfach auch auf andere als die in Deutschland üblichen Mengeneinheiten bezogen. Bei den Rohprodukten werden im Effektivgeschäft auch verschiedene Qualitäten unterschieden, während sich die Preise des Terminhandels nur auf eine bestimmte Sorte beziehen. Wichtig ist ferner, welcher Erfüllungsort bei einem gegebenen Preise angenommen ist, d. h. an welchem Orte der Verkäufer die Ware abzuliefern hat. So kann z. B. die Lieferung vereinbart sein „frei an Bord" (englisch „free on bord", mit der abgekürzten Bezeichnung fob) oder „franko Waggon" oder aber auch frei bis zur Eisenbahnstation des Käufers. Bei den direkt aus überseeischen Plätzen bezogenen Waren sind die Klauseln „Kosten und Fracht" (cf) und „Kosten, Fracht und Assekuranz" (englisch cost, insurance, fright, abgekürzt cif) sehr verbreitet. Der vereinbarte Preis schließt im ersteren Falle auch die Fracht bis zu dem inländischen Hafen, im letzteren außerdem auch die Versicherungsprämie ein. Es kommt ferner auf die Zahlungsbedingungen an, und für diese sind wieder die Wechselkurse — die insbesondere in den letzten Jahren in fast allen Ländern, namentlich aber in denjenigen mit größerer Inflation, großen Schwankungen unterliegen — und auch die Diskontsätze von Bedeutung. So ist oft eine verwickelte Kalkulation erforderlich, um festzustellen, wie hoch die Mengeneinheit einer aus dem Ausland bezogenen Ware dem Käufer in seinem Lager zu

stehen kommt. Kann die Ware von verschiedenen Plätzen bezogen werden, so wird der Kaufmann eine Art Arbitrage vornehmen, indem er für jeden diese Berechnung vornimmt und die billigste Bezugsquelle auswählt. Er wird selbstverständlich auch unnötige Zwischenglieder vermeiden und seinen Bedarf auf möglichst direktem Wege zu decken suchen. Daher haben sich die binnenländischen Großhändler in überseeischen Produkten, wie Kaffee und Baumwolle, seit der Ausbreitung der überseeischen Telegraphie von den Einfuhrhändlern der Seeplätze mehr und mehr unabhängig gemacht. Die Kaffee ausführenden Häuser in Brasilien z. B. lassen durch ihre Vertreter oder Kommissionäre in Deutschland ihre Ware unmittelbar den Grossisten des Binnenlandes cf oder cif anbieten, während sie früher in den Hafenplätzen zunächst versteigert wurden. Beim Ankauf von Waren von inländischen Großproduzenten, z. B. von Kohlen und Eisen, muß sich der Handel, wie schon erwähnt, vielfach der Macht der Kartellverbände fügen. Immerhin kann er unter Umständen durch eine Gegenorganisation einer Vereinigung des betreffenden Interessenkreises mit Erfolg Widerstand leisten.

Findet der erste Ankauf von Waren in kleinen Mengen statt, so handelt es sich im allgemeinen um die Erzeugnisse kleiner Produzenten. Die Aufkäufer der Produkte der kleinen Landwirte sind meistens selbständige Händler, denen es nicht selten gelingt, ihre Verkäufer durch Vorschüsse in wirtschaftliche Abhängigkeit zu bringen und wucherisch auszubeuten. Die im Kleinbetrieb hergestellten Fabrikate dagegen werden in der Regel von den Grossisten unmittelbar übernommen und überhaupt meistens nur auf Bestellung angefertigt. In betreff der Bezahlung der hausindustriellen Gewerbetreibenden gelten die §§ 115 bis 119 a der Gewerbeordnung, das heißt also namentlich, daß ihnen ihr Arbeitsverdienst bar in Reichswährung ausbezahlt werden muß und ihnen von

seiten der Arbeitgeber keine Waren kreditiert werden dürfen. Sie sind also ebenso, wie die eigentlichen Lohnarbeiter, gegen das sogenannte Truckſystem geschützt, obwohl sie im allgemeinen als selbständige Gewerbetreibende anzusehen sind.

§ 19. Der Verkauf.

Die sicherste Grundlage für den Verkauf seiner Waren findet der Großhandel in der Verbindung mit einer möglichst anhänglichen Kundschaft, die sich nur durch Rührigkeit und Sorgfalt im Verein mit streng solider und gewissenhafter Geschäftsführung erlangen läßt. Für altbegründete Firmen erhält die Kundschaft geradezu die Bedeutung eines übertragbaren Vermögenswerts, der freilich in den Händen eines Nachfolgers leicht dahinschmilzt, wenn dieser seine Kunden nicht durch dieselben Eigenschaften festzuhalten weiß, durch die sein Vorgänger sich ihre Anerkennung erworben hat. Freilich sind solche Beziehungen bei den heutigen Konkurrenzverhältnissen lockerer als früher, und der Kaufmann muß daher stets darauf bedacht sein, mit seinen vielleicht in weitem Bereich zerstreuten Kunden in dauernder Fühlung zu bleiben, ihren Bedarf vorauszusehen, ihnen geeignete neue Artikel anzubieten usw. Zu diesem Zwecke dient namentlich die regelmäßige Entsendung von Reisenden, die zugleich die Aufgabe haben, den Kreis der Kundschaft ihres Hauses zu erweitern. Im fernen Auslande jedoch ist es kaum möglich, mit einer großen Zahl von Detailhändlern in direkte Beziehung zu treten, und daher findet die Ausfuhr von Handelsfabrikaten, wenn das Haus nicht etwa selbst im Ausland eine Zweigniederlassung besitzt, für Rechnung ausländischer Grossisten oder — besonders im überseeischen Verkehr — durch Vermittlung von Kommissionären statt. Dabei kann entweder der Verkauf nach Proben stattfinden, oder es werden dem Kommissionär sofort größere Warenmengen in Konsigna-

tion gegeben, die er bestmöglich verkaufen soll. Dies geschieht in manchen Fällen auf dem Wege der Auktion, so namentlich bei überseeischen Massenartikeln in europäischen Häfen. Zuerst wurde dieses Verfahren von der Holländisch-Ostindischen Kompanie angewandt, die die Einfuhr von Gewürzen und anderen Erzeugnissen des Indischen Archipels monopolisiert hatte. Auch gegenwärtig veranstaltet die Niederländische Handels-Maatschappij monatlich abwechselnd in Amsterdam und Rotterdam für Rechnung der Regierung Auktionen des in Java durch Zwangskultur gewonnenen Kaffees. Aber auch im Privatverkehr fand diese Verkaufsform große Verbreitung, und wenn ihre Anwendung auch in der neueren Zeit durch die direkten Verbindungen mit den Produktionsländern eingeschränkt worden ist, so hat sie doch noch immer eine erhebliche Bedeutung behalten. So finden große Auktionen von überseeischer Wolle statt in London, Havre, Antwerpen, von Baumwolle in Liverpool, von Kaffee, Tee, Kakao und anderen Kolonialwaren in London usw. In den deutschen Handelsplätzen spielen die Auktionen eine weniger hervorragende Rolle. Doch gibt es z. B. solche für überseeische Farb- und Nutzhölzer und für Fische in Hamburg, für Rauchwaren in Leipzig, für Weine am Rhein und an der Mosel, die aber unmittelbar von den Produzenten veranstaltet werden. Im allgemeinen ist die Auktionsmethode bei nicht gerade ungünstiger allgemeiner Geschäftslage für die Verkäufer vorteilhaft, und zwar um so mehr, je größer das Übergewicht ist, das der Auktionsplatz in dem Geschäftszweige besitzt. Denn um so mehr konzentriert sich die Nachfrage und um so leichter entwickelt sich ein lebhafter Wettbewerb im Bieten. Von besonderem Vorteil für den Verkäufer ist auch die Schnelligkeit des Absatzes und die bare Bezahlung. Bei ungünstiger Geschäftslage freilich wird das Auktionsverfahren für den Verkäufer gefährlich und kann

zu einer verlustbringenden Verschleuderung der Waren führen.

Die Auktionen überseeischer Waren sind natürlich vom Standpunkte des Absenders Verkaufsoperationen, für den europäischen Händler sind sie Einkaufsgelegenheiten. Noch mehr gilt dies von der in Amsterdam und Rotterdam statt der früher üblichen Auktionen von Java- und Sumatratabak eingeführten „Einschreibung", einer Art Submissionsverfahren, bei dem jeder Käufer für sich sein Gebot schriftlich einzureichen hat. Es kommt aber auch vor, z. B. in New York, daß europäische Fabrikate, die in das Ausland konsigniert sind, mittels Auktion verkauft werden.

Für den Detailhandel ist selbstverständlich das beste Mittel, sich seine Kunden zu erhalten, der Verkauf guter Waren zu billigen Preisen und rasche und freundliche Bedienung der Käufer. Um aber die Kundschaft heranzuziehen, müssen auch äußere Mittel benutzt werden. Sehr wichtig ist eine günstige Geschäftslage des Lokals. Auch auf die äußere Ausstattung des Ladens wird in den großen Städten immer mehr Gewicht gelegt. In diesen läßt sich natürlich auch die Spezialisierung der Handelszweige viel weiter treiben als in kleinen Orten; dann muß aber die Warengattung, die man führt, in einer möglichst reichlichen Auswahl von Sorten vorhanden sein. Viele größere Detailhandlungen wenden auch mit Erfolg die Reklame durch Zeitungsanzeigen und Prospekte an. Aus alledem aber folgt, daß der Detailhandel zu einem erfolgreichen Betrieb eines verhältnismäßig nicht geringen Kapitals bedarf. Wer ohne genügendes Kapital versucht, sich als Detailhändler selbständig zu machen, darf sich nicht wundern, wenn er seinen Laden bald wieder schließen muß. — Die Gewinnaufschläge im Detailhandel müssen sich nach der Geschwindigkeit des Absatzes der verschiedenen Waren richten. Für die täglich verbrauchten Konsumtionswaren sind

sie gering, dagegen hoch für die nur selten verlangten Gebrauchsgegenstände, von denen dennoch ein gut assortiertes Lager gehalten werden muß. Die Fabriken und die Großhändler verkaufen auch diese Waren in ziemlich stetigem Abfluß, erst im Detailgeschäft beginnt ihre Wartezeit. Von den Vorteilen, die den Großdetailgeschäften aus ihrem großen Kapital und dem raschen Umsatz erwachsen, wird bei der Besprechung der Warenhäuser noch die Rede sein.

Während des Krieges und in den ihm folgenden Jahren ist die freie Geschäftstätigkeit des Handels mannigfachen Beschränkungen unterworfen worden. Der Krieg hatte zu einer starken Einschränkung der Gütererzeugung geführt, so daß man von seiten der Behörden der zu erwartenden Steigerung der Preise dadurch vorbeugen wollte, daß man eine weitgehende behördliche Regulierung der Produktion, der Verteilung und Preisbildung in die Wege leitete. Es ist hier nicht die Stelle, den behördlichen Eingriffen in die Wirtschaft im einzelnen nachzugehen. Wenn sie auch, soweit die für die Volksernährung unentbehrlichen Produkte in Frage kamen, infolge des Zwangs der wirtschaftlichen Verhältnisse als unvermeidlich zu betrachten waren — die Sicherstellung der Brotversorgung während des Krieges wird eine spätere Zeit zweifellos als eine glänzende Leistung deutscher Organisationskunst anerkennen —, so haben sie sich im übrigen jedoch als vollkommen verfehlt erwiesen und mußten daher in der Nachkriegszeit alsbald einen schnellen Abbau erfahren, so daß sie nur noch geschichtlichen Wert besitzen. Indessen seien die wichtigsten Bestimmungen hier kurz angeführt.

Als erstes suchte man auf die Preisbildung Einfluß zu gewinnen. Bereits am 4. 8. 14 erschien ein Gesetz, welches bestimmte, daß für Gegenstände des täglichen Bedarfs, insbesondere für Nahrungs- und Futtermittel sowie für rohe Naturerzeugnisse, Heiz- und Leuchtstoffe Höchstpreise fest-

gesetzt werden können. Weigerten sich die Verkäufer, zu Höchstpreisen zu verkaufen, so konnte die zuständige Behörde die Waren übernehmen und sie auf Rechnung und Kosten des Verkäufers zu den festgesetzten Höchstpreisen verkaufen. Diesem Gesetz folgte eine Unzahl ähnlicher Bestimmungen für alle möglichen Waren. Ihren Zweck erreichten sie nicht, trotz Androhung hoher Strafen. War der Höchstpreis niedriger als der Marktpreis, dann verschwand die Ware und wurde im Schleichhandel zu wesentlich höheren Preisen verkauft, das Marktgesetz der Wirtschaft setzte sich allen behördlichen Vorschriften zum Trotz durch.

Andere Verordnungen suchten eine übermäßige Steigerung der Preise zu verhindern und drohten denjenigen Händlern, die ihre Ware absichtlich vom Markte zurückhielten oder Vorräte zwecks Preissteigerung vernichteten, mit Entziehung des Eigentums und Gefängnis; andere wieder ermächtigten die Ortsbehörden, unzuverlässige Personen vom Handel fernzuhalten; alle Gemeinden mit mehr als 10 000 Einwohnern wurden verpflichtet, Preisprüfungsstellen einzurichten, denen die Ermittlung und Überwachung der Preise oblag; der Kettenhandel für bestimmte Erzeugnisse wurde, soweit er preissteigernd wirkte, unter Strafe gestellt; die vielumstrittene, heute noch gültige Verordnung vom 8. 5. 18 gegen Preistreiberei stellt denjenigen unter hohe Gefängnis- und Geldstrafen, der „vorsätzlich für Gegenstände des täglichen Bedarfs Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse einen übermäßigen Gewinn enthalten, oder solche Preise sich oder einem anderen gewähren oder versprechen läßt". Da der Begriff des übermäßigen Gewinns kein feststehender ist, das Risiko, die Dauer des Kapitalumschlages und damit die Preisberechnung in den einzelnen Handelszweigen durchaus verschieden sind, wurde durch diese Verordnung eine große Rechtsunsicherheit in weite Kreise

getragen, unter der insbesondere der rechtschaffene Handel zu leiden hatte, während die unlauteren Elemente sich den gesetzlichen Vorschriften nach wie vor zu entziehen verstanden. Gerade in der jüngsten Zeit machte es die von Tag zu Tag sprungweise fortschreitende Geldentwertung unmöglich, den „angemessenen" oder „gerechten" Preis unter Zugrundelegung eines bestimmten, prozentualen Gewinnsatzes zu berechnen; der Händler muß vielmehr einen Preis fordern, der es ihm unter Ansehung des inzwischen gesunkenen Geldwertes möglich macht, soviel Ware wieder einzukaufen, als er eben verkauft hat, selbst wenn der von ihm geforderte Preis um 100 % oder mehr höher ist als der von ihm beim Einkauf seinerzeit gezahlte; er muß in der Lage sein, den Umsatz auf der gleichen Höhe zu erhalten, andernfalls hat er keinen Gewinn erzielt, sondern mit Verlust abgeschlossen.

Diese Verordnung zeigt, wie schwierig es ist, oder besser, daß es unmöglich ist, den Gang der Wirtschaft mit behördlichen Verordnungen meistern zu wollen. Das läßt sich allenfalls für kürzere Zeit und unter ganz besonderen psychologischen Bedingungen, wie sie der Krieg mit sich brachte, erreichen, darf aber niemals zu einem dauernden Zustand werden. Infolgedessen erscheint es ganz selbstverständlich, daß die ungeheure Zahl der Gesetze und Verordnungen vollkommen ohne Wirkung blieb, die enorme Preissteigerung der letzten Jahre nicht im geringsten aufhalten konnte und als einzigen Erfolg nur eine sehr bedauerliche Schädigung der Gesetzesautorität zu buchen vermochte. In jüngster Zeit beginnt nun auch die Erkenntnis von der Unantastbarkeit der wirtschaftlichen Gesetze mehr und mehr an Boden zu gewinnen, so daß damit zu rechnen ist, daß die letzten Reste der „öffentlichen Bewirtschaftung" in absehbarer Zeit beseitigt werden. Nicht behördliche Regulierung, sondern

Steigerung der Produktion ist das Mittel zur Gesundung unserer Wirtschaft.

Gänzlich anders liegen die Verhältnisse jedoch beim Außenhandel. Die deutsche Zahlungsbilanz erfuhr durch die Belastung, die der Vertrag von Versailles der deutschen Wirtschaft auferlegte, sowie durch die Verminderung der Produktion in den letzten Jahren eine ständig wachsende Verschlechterung, die zur vollkommenen Zerrüttung der deutschen Währung führte. Um hier so weit wie möglich den unglücklichen Gang der Entwicklung zu verlangsamen, mußte sowohl die Einfuhr als auch die Ausfuhr einer zentralen Regelung und Überwachung unterworfen werden, die auch gegenwärtig noch beibehalten ist, wenn auch in milderer Form. Gleich zu Beginn des Krieges wurde durch Verordnung des Bundesrats die Einfuhr einer größeren Zahl von Waren vom Zoll befreit, um die Knappheit auf dem binnenländischen Warenmarkt zu beheben. Alsbald aber schritt man, um unsere Handelsbilanz nicht zu passiv werden zu lassen, dazu, die Einfuhr entbehrlicher Gegenstände zu verbieten. Andererseits wurde der Bundesrat ermächtigt, die Ausfuhr von Waren zu verbieten oder zu beschränken, um dadurch die für Volksernährung und Kriegführung notwendigen Güter und Rohstoffe dem Lande zu erhalten. Im Jahre 1917 setzte eine straffe Regelung ein, indem die Einfuhr sämtlicher Waren von der Genehmigung des Reichskommissars für Ein- und Ausfuhrbewilligung abhängig gemacht wurde; erst 1919 wurde die Einfuhr gewisser Lebensmittel wieder frei. Zur Überwachung der Ausfuhr wurden 1920 Ausfuhrhandelsstellen gegründet, die als fachliche Selbstverwaltungsorgane der einzelnen Wirtschaftszweige mit Zuständigkeit für das ganze Reich die Bewilligung der Ausfuhr zu erteilen hatten. Um die hohen Exportgewinne, die aus der großen Spannung zwischen Inlands- und Auslandspreisen

entsprangen, bis zu einem gewissen Grade der Allgemeinheit dienstbar zu machen, wurde in Verbindung mit der Ausfuhrbewilligung eine Abgabe in der Höhe von etwa 5—15 % des Preises erhoben. Die Einfuhr, die schon infolge der hohen Auslandspreise einen starke Verteuerung erfahren hatte, erlitt eine weitere Erschwerung dadurch, daß seit 1919, als die Entwertung der Mark in vorher nie gekannten Ausmaßen einsetzte, die Zölle in Gold gezahlt werden müssen, erfolgt die Bezahlung in Papiermark, dann wird der Zollbetrag um ein vielfaches erhöht, eine Maßnahme, die im Prinzip wohl berechtigt ist, aber insofern eine große Härte darstellt, als sie die Einfuhr erheblich verteuert und daher wie eine überaus rohe indirekte Steuer wirken kann und zur Steigerung der Preise auf dem gesamten binnenländischen Warenmarkte wesentlich beiträgt. Ebensowenig wie die Maßnahmen auf dem Gebiete des binnenländischen Handels, so vermochte auch die Überwachung der Ein- und Ausfuhr die deutsche Wirtschaft auf dem Wege zum Zusammenbruch, den sie unter dem furchtbaren Druck der Reparationsverpflichtung beschreiten muß, nicht aufzuhalten; eine Besserung kann nur nach einer gründlichen Revision des Vertrags von Versailles erwartet werden.

§ 20. Märkte und Messen.

Wirksame Einrichtungen zur Erleichterung des Verkaufs und des Einkaufs waren früher die Märkte und Messen. Es ist zweckmäßig, die letztere Bezeichnung den für den Großverkehr bestimmten Märkten vorzubehalten, die zunächst hier in Betracht kommen. Der Name erinnert daran, daß sie sich ursprünglich an kirchliche Feste anschlossen, außerdem aber waren sie durch Freiheiten und Privilegien charakterisiert, durch welche die Wirkung der auf Ausschluß des fremden Mitbewerbs gerichteten städtischen Wirtschaftspolitik zeit-

weilig suspendiert wurde. Die Territorialfürsten sahen in der Gründung von Messen ein Mittel, den Handel in ihr Gebiet zu ziehen, und die bedeutenderen neueren Messen sind fast sämtlich durch diese territoriale Handelspolitik ins Leben gerufen worden. Die wichtigste deutsche Messe ist seit dem 18. Jahrhundert die Leipziger. Auch die von Frankfurt a. O. behielt bis in die neuere Zeit eine größere Bedeutung, während die von Frankfurt a. M. seit der Mitte des 19. Jahrhunderts stark zurückgegangen war und erst gegen Kriegsende wieder zu neuer Blüte erwachte. Die Braunschweiger Messe stand immer hinter den vorgenannten zurück. Neuerdings ist auch Breslau in die Reihe der großen Messen eingetreten, und ebenso Königsberg, die ihre besondere Aufgabe in der Förderung des Handelsverkehrs mit Osteuropa erblicken.

Die wesentliche Eigentümlichkeit der Messen in ihrer älteren Gestalt war die, daß nicht nur Käufer und Verkäufer aus großen Entfernungen auf ihnen zusammenkamen, sondern auch Waren verschiedener Art, namentlich Tuch, Leinwand, Leder, Pelzwerk, in größeren Mengen zugeführt und verkauft wurden. Unter den modernen Verkehrsverhältnissen und bei der ungeheuren Zunahme der Masse der für den Verkauf bestimmten Waren konnte sich dieses schwerfällige Verfahren nicht behaupten. Die wirkliche Warenzufuhr nahm auf den Messen immer mehr ab, und soweit sie überhaupt Bedeutung behielten, wurden sie zu Ausstellungen von Mustersammlungen, während sie zugleich, wie auch früher, die Termine zur Ausgleichung der Rechnungen darstellen. In Rußland jedoch bestanden noch Messen, auf denen vor dem Kriege große Massen von Waren aus allen Teilen des Reiches zusammengebracht wurden. Die bedeutendste war die von Nishnij Nowgorod, deren Umsatz im Jahre 1881 die Höhe von 256 Mill. Rubel erreichte, seitdem aber zurückgegangen ist. In zweiter Linie steht die Messe von Irbit.

Zur Versorgung der Städte mit Gemüse, Butter, Eiern, Fischen, Wild, Fleisch und anderen frischen Lebensmitteln dienen in den kleineren die Wochenmärkte, in den großen aber sind Markthallen errichtet, in denen sowohl der Groß- wie auch der Kleinverkauf dieser Waren zweckmäßig organisiert ist. Der erstere findet hauptsächlich in den Zentralhallen statt, neben denen in verschiedenen Stadtteilen kleinere Hallen für den Detailverkauf bestehen. Die Markthallen sind in der Regel Gemeindeanstalten; in London gibt es auch Privatmärkte, wie z. B. den von Covent Garden, der dem Herzog von Bedford gehört. In Berlin wurde die große Zentralmarkthalle 1886 eröffnet. Neben ihr ist eine zweite Zentralhalle errichtet worden, und in dem übrigen Stadtgebiet sind nach und nach noch eine größere Zahl anderer Markthallen hinzugekommen. Eine befriedigende Entwicklung hat übrigens nur die Zentralhalle aufzuweisen, von den übrigen haben mehrere schon seit Jahren sinkende Einnahmen, und einige sind für andere Zwecke bestimmt worden. Ein Grund dieses Rückgangs liegt darin, daß die Bevölkerung sich für den Einkauf von Lebensmitteln mehr und mehr den Warenhäusern zugewandt hat. In den Markthallen wird auch das von auswärts eingeführte frische Fleisch (nach vorheriger Untersuchung) verkauft. Im übrigen bilden die mit Schlachthöfen verbundenen städtischen Viehhöfe, wie sie in Paris (in La Villette) und in Berlin (seit 1881) bestehen, wichtige Zentralstellen.

§ 21. Die Warenbörse.

Den eigentlichen Markt des modernen Großhandels bildet nicht mehr die Messe, sondern die Börse. Der Börse werden keine Waren zugeführt, und ihre regelmäßigen Besucher sind nicht von auswärts kommende Fremde, sondern am Orte ansässige Kaufleute, die aber häufig als Kommissionäre für

auswärtige Auftraggeber Geschäfte abschließen. Die Börsenversammlungen finden auch nicht bei besonderen Gelegenheiten statt, sondern in der Regel an jedem Wochentage oder doch einige Male in jeder Woche. Im allgemeinen kann man die Börse definieren als die ständig organisierte Zusammenkunft von Kaufleuten und Handelsvermittlern zum Zweck des Kaufs und Verkaufs von Waren und Wertpapieren, wie auch des Abschlusses von Versicherungs-, Speditions- und Frachtgeschäften. Es gibt Spezialbörsen, die sich auf bestimmte Waren oder Geschäfte beschränken, aber die großen Börsen des europäischen Kontinents sind ausdrücklich für ein vielseitiges Geschäftsgebiet bestimmt. So gibt es in Berlin nur eine Börse, die aber aus zwei Abteilungen, der Produktenbörse und der Effektenbörse, besteht.

Die Börse ist ursprünglich — im späteren Mittelalter — aus formlosen Versammlungen hervorgegangen, deren Geschäfte sich hauptsächlich auf Geldsorten und Wechsel und in den Seehandelsstädten auf Seeversicherungen bezogen. Der Name stammt von dem Platze in Brügge, an dem die Konsularhäuser der Italiener lagen und der de Burse genannt wurde, nach dem Hause einer Maklerfamilie van de Burse. Im 15. Jahrhundert wurde die Benennung nach Antwerpen übertragen, und sie ging allmählich in fast alle Sprachen über. Nur im Englischen ist dafür der Ausdruck Exchange angenommen, nach der 1566 von Sir Thomas Gresham gegründeten Londoner Börse, die als Royal Exchange bezeichnet wurde. In Frankreich erlangte die Börse von Lyon durch ihren großen Geld- und Wechselverkehr im 16. Jahrhundert eine Zeitlang eine hervorragende Stellung. In Paris hatten die Wechsler zwar schon seit dem 14. Jahrhundert einen Vereinigungspunkt am Pont-au-Change, aber erst im Jahre 1724 wurde offiziell eine Börse für Wechsel- und Effektenverkehr errichtet. Die Technik des modernen Börsenwesens bildete sich im

17. Jahrhundert in Amsterdam aus, dessen Börse damals den ersten Rang in Europa einnahm. Aber auch hier lag das Hauptgewicht der Geschäfte in den Wechseln, Staatspapieren und Aktien; für den Warenverkehr waren die Messen noch wichtiger als die Börsen, und erst durch den Warenterminhandel, der sich in Amsterdam gegen Ende des 17. Jahrhunderts einbürgerte, entwickelte sich das Börsengeschäft auch auf diesem Gebiete in großem Maßstabe.

In England und den Vereinigten Staaten haben die Börsen ihren ursprünglichen Charakter als private Vereinigungen und Selbstverwaltungskörperschaften bewahrt, in den meisten Staaten des europäischen Kontinents dagegen sind sie im Laufe des 18. und 19. Jahrhunderts unter die Aufsicht und die mehr oder weniger eingreifende Einwirkung des Staates gestellt worden. In Frankreich geschah dieses schon im Jahre 1724 nach den Erfahrungen in der Lawschen Schwindelperiode, und das Napoleonische Handelsgesetzbuch macht die Staatsaufsicht zu einem wesentlichen Merkmal des Begriffes der Börse: Art. 71: „Die Handelsbörse ist die Vereinigung der Kaufleute, Schiffskapitäne, Wechselagenten und Makler, die unter dem Schutze und der Genehmigung der Regierung besteht.“ Die gegenwärtig in Deutschland geltende gesetzliche Regelung des Börsenwesens wird unten eine eingehende Darstellung finden, hier soll nur die Technik und die wirtschaftliche Bedeutung des Börsenhandels, und zwar zunächst des Warenhandels, im allgemeinen besprochen werden. Für den eigentlichen Börsenhandel sind nur Waren von fungibler Natur geeignet, d. h. solche, von denen gleich große Mengen sich ohne weiteres ersetzen können, die also in größeren Mengen von wenigstens annähernd gleicher Qualität beschafft werden können. Nur unter dieser Voraussetzung können Geschäfte nach Mustern oder Proben oder nach bestimmten Typen oder Klassen gemacht werden, ohne daß die

zu verkaufenden Warenmengen selbst vorzuliegen brauchen. Sie können aber in den Speichern oder Zollniederlagen des Börsenplatzes oder auf angekommenen Schiffen oder Kähnen wirklich bereit liegen und vom Käufer sofort zu übernehmen sein, und in diesem Falle handelt es sich um ein Loko-Geschäft. Andere Geschäfte beziehen sich auf rollende oder schwimmende Ware, die bereits auf Eisenbahnen oder Schiffen unterwegs ist und in einer annähernd bestimmbaren Frist an dem Verkaufsort anlangen wird. Es ist dies ein Lieferungsgeschäft, aber doch auch ebenso ein Effektivgeschäft, wie das vorher erwähnte, da es sich auf ein ganz bestimmtes, konkretes Warenquantum bezieht, das vom Verkäufer wirklich geliefert und vom Käufer wirklich abgenommen werden muß. Es bietet für die überseeischen Produkte, wie Baumwolle, Kaffee usw., den großen Vorteil, daß sie auch ohne vorherigen Verkauf nach Europa verschifft werden können, mit der wahrscheinlichen Aussicht, daß sich während der Zeit des Transportes, die bei Segelschiffen mehrere Wochen dauert, in Europa ein Abnehmer finden werde. Die Schiffe laufen dann zunächst einen „Order-Hafen" an, wo sie Nachricht über die endgültige Bestimmung ihrer Ladung erhalten.

Ferner werden auch Käufe abgeschlossen unter der Bedingung, daß die Verladung der Ware zu einer bestimmten Zeit stattfinde, wodurch dann auch die Zeit der Ankunft annähernd festgestellt ist. Diese Geschäftsform — auf Kosten-, Fracht- oder cif-Bedingung — kommt besonders bei dem direkten Bezuge überseeischer Rohprodukte zur Anwendung.

Endlich werden auch in großem Umfange Lieferungsgeschäfte lediglich mit der Bedingung gemacht, daß der Verkäufer die verkaufte Ware zu einer bestimmten Zeit oder innerhalb eines bestimmten Zeitraumes (meistens von einem oder zwei Monaten) abzuliefern und der Käufer sie zu über-

nehmen hat. Wenn diese Geschäfte sich auch nicht von Anfang an auf eine konkrete Warenmenge beziehen, sondern nach Mustern und Proben abgeschlossen werden, so sind sie doch effektive, d. h. die Waren müssen in der dem Vertrag entsprechenden Qualität und Quantität vor Ablauf der vereinbarten Frist wirklich abgeliefert und abgenommen werden. Nur in dem besonders zu besprechenden Börsentermingeschäft kann eine Abwicklung durch Ausgleichung und Zahlung von Differenzen stattfinden. Bei dem effektiven Lieferungsgeschäft bleiben die näheren Bestimmungen über Qualität und Quantität der verkauften Ware und über die Lieferungsfrist der Vereinbarung der Parteien überlassen. Die Wahl des Zeitpunktes der Lieferung innerhalb der Frist steht dem Verkäufer zu, wenn sie nicht vertragsmäßig „in Käufers Wahl" gestellt ist. Der Verkäufer muß dem Käufer eine schriftliche Kündigung oder „Andienung", wie man zu sagen pflegt, zustellen lassen. Nach den üblichen Bedingungen ist der Andienung eine Bescheinigung von Sachverständigen beizufügen, durch die auf Grund einer unmittelbar vorhergegangenen Prüfung die Ware für lieferbar erklärt wird. Die Andienung kann in der Regel auch Dritten überwiesen werden, jedoch muß die Weiterlieferung ohne jeden Verzug geschehen.

Die Börsengeschäfte können unmittelbar zwischen den Parteien oder durch die Vermittlung von Maklern abgeschlossen werden, unter denen in Deutschland die Kursmakler (s. o.) eine besondere gesetzlich geregelte Stellung einnehmen. In jedem Falle muß für Käufer und Verkäufer eine Schlußnote ausgefertigt werden, in der alle für den Vertrag wesentlichen Punkte angegeben sind. An den größeren Handelsplätzen haben sich Vereine der in den wichtigeren Geschäftsplätzen arbeitenden Kaufleute gebildet, die gewisse allgemeine Bedingungen für Loko- und Lieferungsgeschäfte

angenommen haben. Die Schlußscheine über die betreffenden Geschäfte enthalten dann den Vermerk, daß die Parteien sich diesen Bedingungen unterwerfen. Es werden darin u. a. die zulässigen Abweichungen der gelieferten von der normalen Ware und die dafür zu leistenden Ausgleichungszahlungen, das Verfahren bei der Begutachtung der Ware, der Ort der Ablieferung, das Verfahren bei drohendem oder eingetretenem Konkurs festgesetzt. An den deutschen Börsen findet sich jetzt auch die Bedingung, daß im Falle des Verzugs dem Säumigen eine angemessene Nachfrist gewährt werden muß. Die Kontrahenten unterwerfen sich auch bei Streitigkeiten dem in den vereinbarten allgemeinen Bedingungen bezeichneten Schiedsgericht. — Auf Grund der abgeschlossenen Geschäfte werden die amtlichen Börsenpreise von den dazu bestellten Organen festgesetzt und in dem amtlichen Kurszettel veröffentlicht. Das deutsche Börsengesetz enthält darüber genauere Vorschriften.

Siebentes Kapitel.

Die Spekulation.

§ 22. Wirtschaftliche Bedeutung des Lieferungsgeschäftes.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Lieferungsgeschäfte tritt vor allem bei den durch jährliche Ernten gewonnenen Rohprodukten zutage, zumal solchen, die zum Teil oder ausschließlich aus dem Auslande eingeführt werden müssen. Der Bedarf dauert kontinuierlich fort, die neuen Zufuhren aber treten nur periodisch auf, und es handelt sich darum, sie den Bedürfnissen entsprechend, zweckmäßig nach Ort und Zeit zu

verteilen. Hier bleibt dem Handel im Unterschiede von den sich selbst versorgenden Verbrauchern eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion vorbehalten, indem er Überfluß und Mangel örtlich und zeitlich auszugleichen hat. Der Kaufmann kann einen momentan überfüllten Markt entlasten, indem er die Ware von dort nach einem andern überführen läßt, wo der Bedarf größer und daher auch der Preis besser ist. Ebenso wird er schwimmende Ladungen dahin leiten, wo die Nachfrage sich am stärksten zeigt. Noch wichtiger ist die gleichmäßige Versorgung der Bevölkerung in der Zeit, wenn mit dem Ertrage einer Ernte bis zur nächsten hausgehalten werden muß. Für diesen Zweck müssen Schätzungen der Entwicklung von Angebot und Nachfrage der Zukunft vorgenommen werden, und damit greift eine neue Art der kaufmännischen Tätigkeit ein. Die Spekulation hat die volkswirtschaftliche Aufgabe der Ausgleichung des Bedarfs und der Zufuhr in der Zeit, ihr privatwirtschaftlicher Zweck aber ist, wie der aller Handelsgeschäfte, die Erzielung von Gewinn. Da sie ihre Voraussehungen nur auf Wahrscheinlichkeiten stützen kann, so muß sie auch auf Fehlrechnungen gefaßt sein, die statt des Gewinnes Verlust bringen; ihre Operationen haben daher immer einen mehr oder weniger aleatorischen Charakter und können sogar zu einem wirklichen Glücksspiel ausarten. Zeitgeschäfte der oben angeführten Arten sind nicht notwendig mit der Spekulation verbunden, vielmehr ist sie in ihrer ältesten Form vom reinen Loko-Geschäfte ausgegangen: man kaufte einfach möglichst große Mengen der Ware, deren Preissteigerung man erwartete, auf und hielt sie auf Lager, bis man sie mit möglichst hohem Gewinn verkaufen konnte. Mit je größeren Mitteln das Aufkaufen betrieben werden konnte, um so mehr konnte durch dieses Verfahren selbst zum Emportreiben des Preises beigetragen werden, und wenn es sich um Getreide und andere notwendige Lebensmittel handelte, so sah das

Volk in dem Aufspeichern der Spekulanten die eigentliche Ursache der Teuerung und brandmarkte sie als Wucherer. Nicht nur im Mittelalter, sondern bis in das 19. Jahrhundert hinein wurde daher der Getreidehandel durch gesetzliche Bestimmungen reglementiert, um den „Kornwucher" zu verhindern, und auch gegenwärtig steht in Frankreich noch der Art. 420 des Strafgesetzbuches in Kraft, der in Verbindung mit Art. 419 die Hauptinhaber von Getreide, Mehl und anderen Lebensmitteln, „die sich vereinigen, um nicht oder nur zu einem bestimmten Preise zu verkaufen", mit Gefängnis und Geldstrafen bedroht. Es konnte in der Tat zu jener Zeit, als bei den unzulänglichen Verkehrseinrichtungen rasche Getreidezufuhren von auswärts nicht möglich waren, durch das Aufkaufen nach schlechten Ernten eine übermäßige lokale Preissteigerung bewirkt werden, immerhin aber wurde doch auch das objektiv notwendige Resultat der Aufbewahrung eines Vorrats für die Zukunft und die Beschränkung und Verlangsamung der Konsumtion erreicht.

Auch gegenwärtig werden nicht selten Aufkaufoperationen in Weizen, Baumwolle und anderen Welthandelsartikeln unternommen. Da aber dabei Millionen eingesetzt werden müssen, so reichen die Mittel einzelner, selbst sehr reicher Spekulanten in der Regel nicht aus, und es bilden sich daher für solche Manöver zeitweilige Vereinigungen, sogenannte „Corners". In der Regel sind aber diese Beutezüge auch mit ausgedehnten Termingeschäften verbunden, und es wird daher noch auf sie zurückzukommen sein.

Je mehr die Schnelligkeit und Sicherheit des Transportes zunahm, um so mehr wurde die spekulative Aufspeicherung der Waren durch effektive Lieferungskäufe zurückgedrängt. Sie bieten ja vor allem dem Käufer den Vorteil, daß er keine Lagerkosten zu tragen hat, die Ware befindet sich anfangs vielleicht noch in der Scheune des Landwirts, dann auf dem

Schiffe oder im Waggon, und der Käufer hat sie erst am Erfüllungsort und in der von ihm selbst gewählten Zeitfrist zu übernehmen. Wenn solche Lieferungskäufe von den Verarbeitern der Ware, z. B. von Müllern oder Baumwollspinnern, abgeschlossen werden, so geht ihnen der eigentlich spekulative Charakter meistens gänzlich ab. Der Fabrikant will sich die gleichmäßige Befriedigung seines Rohstoffbedarfs während des Jahres sichern. Zum Einkauf auf Lieferung wird er natürlich die Zeit wählen, in der der Preis nach seiner Ansicht relativ niedrig steht, also namentlich die Zeit unmittelbar nach der Ernte. Ist später in der Lieferungsfrist der Lokopreis höher, so hat der Käufer vielleicht einen Gewinn, jedoch nicht immer, denn die Preise der Fabrikate folgen nicht fortwährend allen Schwankungen des Rohstoffpreises. Daher wird er auch nicht immer verlieren, wenn der Tagespreis zur Lieferungszeit niedriger steht. Jedenfalls sind diese Gewinn- und Verlustmöglichkeiten für den Fabrikanten bei seinen Abschlüssen nicht die Hauptsache, vielmehr sucht er sich, wo es angeht, gegen sie zu versichern.

Auch der Landwirt oder überhaupt der Produzent der auf Lieferung gehandelten Waren will in der Regel mit Zeitverkäufen nicht spekulieren, sondern sich von den künftigen Preisschwankungen unabhängig machen. Das ihm am nächsten liegende spekulative Verfahren wäre vielmehr die Zurückhaltung der Ware auf seinem Lager.

Der Händler dagegen hat auch bei den effektiven Lieferungsgeschäften stets eine spekulative Absicht, denn er will die gekaufte Ware ja nie behalten oder verarbeiten, sondern mit Gewinn wieder verkaufen. Wenn er im Mai Weizen auf Lieferung im September kauft, so tut er dies z. B., weil er die Ernteaussichten für ungünstig hält und für September eine bedeutende Erhöhung des Tagespreises über den jetzigen Lieferungspreis erwartet. Vielleicht ist aber schon im Juni

der schlechte Ausfall der Ernte so sicher erkennbar, daß der Preis bereits über den von dem Spekulanten angenommenen Septemberpreis hinausgegangen ist. Dann bietet sich ihm Gelegenheit, wenn er nicht auf eine noch weitere Preiserhöhung rechnet, den ihm zu liefernden Weizen schon jetzt für September zu verkaufen und dadurch seinen Gewinn sicherzustellen. Er braucht also in diesem Falle die Ware nicht selbst abzunehmen, sondern er überweist sie bei der „Andienung" sofort dem neuen Käufer. Das Geschäft ist auch bei diesem Verfahren noch ein effektives, aber praktisch hat es für den ersten Käufer die Bedeutung eines Differenzgeschäftes.

Andererseits wird ein Kaufmann, der im Mai eine sehr reiche Welternte erwarten zu dürfen glaubt, sich vielleicht entschließen, auf September Weizen zu verkaufen, den er noch gar nicht besitzt, indem er darauf rechnet, daß er vor Ablauf des Termins die Möglichkeit finden werde, zu einem billigeren als dem Lieferungspreise zu kaufen. Auch dieses Geschäft ist ein effektives, da der Verkäufer in jedem Falle die Ware liefern muß. Solche „Blanko-Verkäufe" von Getreide stehen gegenwärtig in besonders schlechtem Ruf, weil sie angeblich imstande sein sollen, den Preis übermäßig tief herabzudrücken. Merkwürdigerweise wurde das erste, 1698 in Amsterdam erlassene Verbot des Verkaufs von Getreide, das der Verkäufer noch nicht besaß, damit gerechtfertigt, daß diese Art von Zeithandel den Preis des Getreides erheblich steigern könne. Es herrschte nämlich damals großer Mangel an Getreide, und diejenigen, die früher in blanko verkauft hatten und jetzt genötigt waren, sich zu decken, trugen nun durch ihre Nachfrage in der Tat dazu bei, die Preise weiter in die Höhe zu treiben.

Der volkswirtschaftliche Nutzen dieses kaufmännisch-spekulativen Lieferungshandels liegt einerseits darin, daß er

viele Personen veranlaßt, sich mit der Schätzung der künftigen Gestaltung der Marktverhältnisse, der Ernteergebnisse und überhaupt der wahrscheinlichen Entwicklung des Angebots zu beschäftigen. Wenn auch manche als Spieler sich von den zufälligen Eingebungen des Augenblicks leiten lassen, so ist doch die Mehrzahl der an solchen Geschäften Beteiligten ernstlich bemüht, Nachrichten aller Art zu sammeln und reelle Grundlagen für ihre spekulativen Schätzungen zu erhalten, und die Vergleichung der im voraus bestimmten Lieferungskurse mit den später wirklich auftretenden Tageskursen zeigt in der Tat, daß die Voraussetzungen der Spekulation sich ziemlich gut bestätigen, vorausgesetzt, daß sie sich nicht auf Zeiträume erstrecken, die überhaupt keine Anhaltspunkte für eine Wahrscheinlichkeitsrechnung zulassen. Die Lieferungsgeschäfte geben aber auch wertvolle Fingerzeige für die Ausdehnung oder Beschränkung der Produktion, die Behandlung der Vorräte und den größeren oder geringeren Warenbezug aus dem Auslande.

Ferner aber bringt der spekulative Lieferungshandel auch eine für den Verkehr nützliche Erweiterung des Marktes hervor. Der Produzent findet leichter einen Käufer für seine erst später zu liefernde Ware, wenn auch solche auf dem Markte sind, die diese nicht selbst übernehmen, sondern vor oder bei der Lieferung weiter verkaufen wollen. Sie unterziehen sich also der Aufgabe, einen letzten Abnehmer der Ware zu finden, der erste Verkäufer aber hat sich darum nicht weiter zu kümmern. Ebenso findet auch der Verbraucher eines Rohstoffes ein reichlicheres Angebot, wenn ihm auch Verkäufer gegenüberstehen, die selbst die Ware erst kaufen wollen, aber sich verbindlich machen, sie in der festgesetzten Frist zu beschaffen.

Der spekulative Charakter der Lieferungsgeschäfte prägt sich um so stärker aus, je mehr Zwischenoperationen von

Käufern und Verkäufern sich in der Zeit bis zum Beginne der Lieferungsfrist und zum Kündigungstage eingeschoben haben. Wenn aber die Qualität der Ware von den ursprünglichen Kontrahenten nach Gutdünken bestimmt ist und ebenso die Menge, der Erfüllungsort und die Lieferungszeit beliebig vereinbart sind, so finden sich doch nicht leicht viele Käufer, die nacheinander in die Bedingungen eines so individuell geregelten Vertrages eintreten, und daher bleibt die Verwendung effektiver Lieferungsgeschäfte zu rein kaufmännisch-spekulativen Zwecken auf kleinere Kreise beschränkt. Um dem Spekulationshandel möglichst freien Raum zu bieten, müssen die Geschäfte nach gleichmäßigen Bedingungen abgeschlossen werden, und dann werden sie zu Börsentermingeschäften.

§ 23. Das Börsentermingeschäft in Waren.

Das Börsentermingeschäft in Waren ist ein Lieferungsgeschäft, dessen wesentliche Bedingungen nicht nach dem Belieben der Parteien, sondern durch feststehenden Börsenbrauch oder durch Bestimmungen des Börsenvorstandes geregelt sind. Diese Normen beziehen sich bei Warengeschäften auf die Qualität der zu liefernden Ware, auf die als Einheit eines „Schlusses" angenommene Menge, auf den Erfüllungsort, auf den Lieferungstermin, auf die Kündigung und das Abwicklungsverfahren, auf die Erledigung von Streitigkeiten durch das Börsenschiedsgericht.

Die Waren werden also nicht nach beliebigen Mustern oder Proben gehandelt, sondern das Termingeschäft bezieht sich immer nur auf einen einzigen bestimmten Warentypus, dessen Merkmale möglichst genau festgesetzt sind. Im Falle der wirklichen Lieferung sind Abrechnungen nur in engen Grenzen zulässig. Die für den Terminhandel geeigneten Waren müssen also in möglichst hohem Grade fungibel sein; es

sind hauptsächlich Rohprodukte und Rohstoffe, die in großen Massen erzeugt werden, und Fabrikate, wie Zucker und Spiritus, die ebenfalls in großen Mengen in gleicher Qualität hergestellt werden können. Die einen „Schluß" bildende Quantität ist stets sehr bedeutend; so war sie für den seit längeren Jahren verbotenen Getreideterminhandel in Berlin 50 Tonnen, für Spiritus ist sie 10 000 Liter zu 100 %, dargestellt durch 12 500 Liter von mindestens 80° Tralles, für Rüböl 5000 Kilo. Für die Kündigung im Terminhandel ist an manchen Börsen ein besonderer Lieferschein (Filiere) vorgeschrieben, der vom ersten Verkäufer innerhalb der Lieferungsfrist für einen bestimmten Tag ausgestellt wird, und der durch Indossierung weitergegeben werden kann. An anderen Plätzen muß die Übernahme der gekündigten Ware, sei es durch den ersten Käufer oder den letzten Nachfolger desselben, am Tage der Kündigung selbst stattfinden. Für die Abwicklung bestehen verschiedene Börseneinrichtungen; die bequemsten und sichersten für den spekulativen Terminhandel sind die Liquidationskassen, von denen noch die Rede sein wird. Für die Termingeschäfte werden besondere amtliche Kurse nach den dafür bestehenden Vorschriften notiert.

Ihrer äußeren Form nach sind die Termingeschäfte von den effektiven Lieferungsgeschäften gar nicht zu unterscheiden, alle Einzelheiten sind in den Bedingungen ebenso wie bei jenen genau bestimmt; häufig ist auch festgesetzt, daß eine Übertragung nur mit Zustimmung der anderen Partei zulässig sei. Tatsächlich sind denn auch fortwährend effektive und spekulative Lieferungsgeschäfte im Terminhandel ununterscheidbar vermengt. Wer verkauft, weiß nicht, ob der Käufer die Ware weiterverkaufen oder die Lieferung verlangen will, und wer kauft, muß sich darauf gefaßt machen, daß die Ware ihm zugeführt wird. In der Regel bilden sich längere Reihen von Geschäften, die damit abschließen, daß der letzte Käufer

die von dem ersten Verkäufer wirklich gelieferte Ware übernimmt. Häufig entstehen aber auch geschlossene Ketten, indem der letzte Käufer das gleiche Quantum Ware an den ersten Verkäufer wieder seinerseits verkauft, so daß nun eine effektive Lieferung überhaupt nicht stattfindet und die sämtlichen Einzelgeschäfte sich durch Zahlung von Differenzen erledigen. Eine solche Kette kann schon vor dem Eintritt des Termins bestehen und demnach diese geschlossene Reihe von Geschäften für die weitere Entwicklung des Handels gänzlich bedeutungslos sein; es ist aber nicht leicht, die Existenz einer solchen Sachlage zu erkennen, da in der Regel jeder nur weiß, an wen und von wem er selbst gekauft oder verkauft hat. Es kann auch vorkommen, daß in der Zeit bis zur Lieferungsfrist der ursprüngliche Verkäufer oder Käufer durch Vermittlung eines Maklers gewissermaßen zufällig ein Geschäft mit seiner Gegenpartei abschließt, durch das sich das erste bis auf eine von dem einen Teil zu bezahlende Differenz ausgleicht. Dagegen werden sogenannte „reine" Differenzgeschäfte, wie sie das Deutsche Börsengesetz vorzugsweise im Auge hat, wenigstens an der Börse überhaupt nicht gemacht. Es sind dies solche, bei denen die Erfüllung durch Lieferung von Waren oder Wertpapieren vertragsmäßig ausgeschlossen und nur eine Differenzzahlung vereinbart ist. Solche Abmachungen mögen zwischen einzelnen Personen, etwa zwischen einem Bankier und seinem Kunden, vorkommen, aber ein Blick auf die an den verschiedenen Börsen für den Terminhandel bestehenden Bedingungen zeigt, daß ein börsenmäßiges Termingeschäft auf dieser Grundlage nicht möglich ist. Differenzen werden im Börsenterminhandel einfach dadurch gewonnen und verloren, daß der Spekulant vor oder bei der Abwicklung seine ursprüngliche Operation durch eine entgegengesetzte aufhebt. Damit er dazu jederzeit Gelegenheit finde, ist vor allem eine Börse mit großem Verkehr nötig, außerdem aber auch eine

feste Form der Geschäfte unter gleichmäßigen Bedingungen, wie sie eben der Börsenterminhandel im Unterschiede von dem beliebig gestalteten effektiven Lieferungshandel darbietet. Im Warenhandel paßt sich aber auch das effektive Lieferungsgeschäft überwiegend den Bedingungen des Terminhandels an, und es spielt in demselben, absolut betrachtet, eine große Rolle, wenn ihm auch in der Gesamtziffer des Umsatzes in einem bestimmten Zeitraume nur ein relativ kleiner Prozentsatz zukommt. Es ist eben für den reellen Verkehr unentbehrlich und volkswirtschaftlich von weit größerer Wichtigkeit als das Lieferungsgeschäft in Effekten, und da es durch die Form des Börsentermingeschäftes in den dafür geeigneten Waren unzweifelhaft erleichtert wird, so wendet es sich vorzugsweise den Börsen zu, wo ihm dieser Vorteil geboten wird.

§ 24. Nützliche Wirkungen des Terminhandels.

In der Tat lassen sich vom Standpunkte des reellen Handels sehr erhebliche Gründe zugunsten des Termingeschäftes geltend machen. Vor allem bewirkt es eine außerordentlich große Erweiterung des Marktes, indem es durch die Herbeiziehung zahlreicher Käufer und Verkäufer die Möglichkeit schafft, daß in der Regel jedes Angebot und jede Nachfrage für eine spätere effektive Lieferung sofort einen Gegenkontrahenten findet. Ob dieser die Ware wirklich abnehmen oder liefern will, ist für den anderen Teil gleichgültig; letzterer ist der Sorge um den Absatz seines Vorrates oder der Beschaffung seines Bedarfes enthoben, und die Gegenpartei hat zuzusehen, daß sie jemand findet, der für sie eintritt, wenn sie selbst zur Erfüllung des Vertrages nicht imstande ist, und dasselbe gilt für jeden weiter eintretenden Ersatzmann. Wenn eine große Zahl von Zwischengliedern sich einschaltet, so hat dies den auch volkswirtschaftlich beachtenswerten Nutzen, daß die Wirkung bedeutender Preisänderungen nach der einen

oder der anderen Richtung sich auf diese Vielheit von Vermittlern verteilt, der Verlust der einzelnen also verhältnismäßig klein bleibt, während bei direktem Verkehr des ersten mit dem letzten Beteiligten der eine von ihnen die ganze Differenz zwischen dem Vertragspreis und dem Tagespreis zur Zeit der Lieferung als Verlust zu tragen hätte. Ferner aber werden durch die Existenz zweier großer Parteien mit entgegengesetzter Spekulationsrichtung die Preisschwankungen im allgemeinen gemildert, denn die Vertreter der einen wie der anderen Richtung sind genötigt, wenn sie zur effektiven Erfüllung des Geschäftes nicht imstande sind, vor dem Kündigungstage ein Geschäft im entgegengesetzten Sinne zu machen und dadurch dem weiteren Fortschreiten der von ihnen selbst bis dahin begünstigten Preisbewegung entgegenzuwirken. Insbesondere haben auch die viel angefochtenen Blankoverkäufe diese Nachwirkung: die Baisse-Spekulanten sehen sich durch das Herannahen der Lieferzeit gezwungen, Deckungskäufe vorzunehmen, wodurch sie das weitere Sinken des Preises der Waren verhindern oder vielleicht eine Steigerung herbeiführen.

Ein großer Vorteil für den effektiven Handel liegt auch darin, daß der Terminhandel ihm eine sehr bequeme Gelegenheit darbietet, sich gegen künftige Preisschwankungen zu versichern. Wenn z. B. ein Getreidehändler amerikanischen Weizen gekauft hat, der erst nach zwei Monaten ankommen wird, so ist es für ihn rätlich, wenn er alle unsicheren Chancen vermeiden will, sich durch einen Verkauf auf denselben Termin — für den er an einer großen Börse sofort einen Käufer finden kann — zu decken. Der erwartete Weizen wird ihm z. B. mit allen Nebenkosten am Lieferungsort auf 17 000 M. die Tonne zu stehen kommen, und er kann ihn jetzt für den Termin zu 17 200 M. verkaufen. Ist nun zur Zeit der Abwicklung der Preis etwa auf 16 900 M. gesunken, so wird der

Importeur den Weizen dem letzten Inhaber des Kündigungsscheines wirklich liefern und somit einen Gewinn von 200 M. erzielen, während er sonst einen Verlust von 100 M. zu tragen hätte. Der für die übrigen Terminhändler entstandene Verlust von 300 M. aber hätte sich wahrscheinlich in kleinen Beträgen auf die einzelnen verteilt. Wäre dagegen der Preis auf 17 400 M. gestiegen, so kann der Importeur ebenfalls liefern, aber sein Gewinn ist dann auf 200 M. beschränkt; er kann aber auch, wenn die Aussichten auf eine weitere Preissteigerung günstig sind, den Weizen auf Lager nehmen und seinen Terminverkauf jetzt durch einen Kauf ausgleichen. Er verliert bei dem Termingeschäft also 200 M., und die Kosten des aufgespeicherten Weizens stellen sich dadurch für ihn auf 17 200 M. bei einem Lokopreise von 17 400 M. und günstiger Tendenz des Marktes. Die 200 M., die er hat opfern müssen, sind als Versicherungsprämie gegen die Gefahr eines Verlustes anzusehen.

Kauft ein Müller Weizen, den er erst nach einigen Monaten in Gestalt von Mehl wird verwerten können, so gibt ihm ein Terminverkauf von Mehl die Möglichkeit, sich in ähnlicher Weise gegen Verlust durch Preiserniedrigung sicherzustellen. Weniger zweckmäßig wäre ein Deckungsverkauf von Weizen, da die Bewegungen der Tagespreise von Weizen und Mehl nicht genau parallel gehen. In einem solchen Falle hat der Müller nicht mehr die Wahl, ob er liefern oder sich durch einen Terminkauf zurückziehen will, sondern es steht ihm nur der letzte Weg offen. Er hat also von Anfang an die Absicht, nicht ein effektives, sondern ein Differenzgeschäft in Weizen zu machen und sich für das etwaige Sinken des Mehlpreises durch ein Spiel im Weizengeschäft schadlos zu halten. Aber dieses Spiel steht in sachlichem Zusammenhang mit einem reellen Geschäftsbetrieb und ist daher volkswirtschaftlich ebenso berechtigt wie jede andere Art von Versicherung, da

diese immer ein aleatorisches Moment enthält und insofern in gewissem Sinne als eine Art von Spiel zu betrachten ist.

Solche Operationen lassen sich allerdings auch ohne börsenmäßigen Terminhandel lediglich unter den Bedingungen für effektive Lieferungsgeschäfte durchführen. Aber diese sind wegen der mangelnden Gleichförmigkeit immer weit schwerfälliger, und sie ziehen keine so große Zahl von stets handelsbereiten Käufern und Verkäufern an, die zwar nur spekulieren wollen, aber dennoch die Vermittlung des Absatzes der wirklich gelieferten Ware mit Erfolg übernehmen.

§ 25. Schädliche Wirkungen.

Den volkswirtschaftlich nützlichen Wirkungen des Terminhandels stehen aber auch die schädlichen Folgen der sich an ihn knüpfenden Mißbräuche gegenüber. Gerade weil er einen großen Kreis von Spekulanten anlockt, kann das Spiel in seinem ganzen Betriebe leicht das Übergewicht erhalten, und, was besonders bedenklich ist, es lassen sich auch Personen aus anderen Ständen, die nach ihrem Berufe der Börse und dem Handel fernstehen, häufig verleiten, sich an diesem Spiel, wenn auch nicht als Börsenbesucher, so doch durch leicht zu findende Vermittler zu beteiligen. Die gewerbsmäßigen Spekulanten haben wenigstens eine gewisse fachmännische Kenntnis der Marktverhältnisse und sind meistens auch in der Lage, mit einiger Wahrscheinlichkeit die künftige Entwicklung derselben zu beurteilen. Jene Outsiders dagegen tappen vollständig im Dunkeln oder lassen sich von Beratern leiten, die nur ihre eigenen Interessen im Auge haben. Im allgemeinen ist allerdings das Spiel in Effekten dem nichtkaufmännischen Publikum bequemer zugänglich als das an der Warenbörse.

Die Spielsucht findet im Warenterminhandel einen um so günstigeren Boden, je größer die Preisschwankungen sind,

denen die betreffende Ware ihrer Natur nach ausgesetzt ist. Bodenerzeugnisse also, deren neue Zufuhr hauptsächlich von der Ernte eines einzigen Landes abhängt, wie z. B. Kaffee, von dem Brasilien mehr als die Hälfte der Jahresproduktion liefert, bieten daher ein bevorzugtes Spielobjekt dar. Es können aber auch große Preisschwankungen absichtlich durch das Eingreifen mächtiger Kapitalkräfte herbeigeführt werden, und dieser Punkt ist für die Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Börsenterminhandels von besonderer Wichtigkeit. Solange das Axiom gilt, daß die Wirkung stets durch die Ursache bedingt ist, wird man auch behaupten dürfen, daß eine wesentliche Beeinflussung des Preises eines Welthandelsartikels nur durch Einsetzung einer entsprechenden realen Kapitalmacht verursacht werden könne. Wenn künstliche Schwankungen der Preise auf den Terminmärkten herbeigeführt werden können, so geschieht das nicht durch die Operationen der Spekulanten ohne Geld und ohne Ware, sondern durch die mit den Termingeschäften verbundenen wirklichen Aufkäufe oder Ablieferungen von Waren. Solche werden nicht selten von einzelnen spekulierenden Millionären vorgenommen, um die Preise gewaltsam emporzutreiben oder herabzudrücken. Häufiger noch bildet sich eine Gruppe zu diesem Zwecke, ein sogenannter „Corner", der aber ebenfalls über große Mittel verfügen muß, wenn er etwas erreichen will. Aber selbst dann kann die Spekulantengruppe bei einer Welthandelsware nur einen vorübergehenden Erfolg erzielen und leicht zu Schaden kommen, wenn sie ihn nicht rasch genug auszunutzen weiß. Die Terminmärkte und die großen Märkte überhaupt hängen ja eng untereinander zusammen, und wenn an einem von ihnen eine durch die allgemeine Geschäftslage nicht gerechtfertigte Preisverschiebung eintritt, so bleibt eine sie ausgleichende Reaktion nicht lange aus. Es ist vorgekommen, daß die Ausschreitungen eines Baumwoll-Corners

in New York die Rückführung von Baumwolle aus Liverpool veranlaßt haben.

Waren, die nur in verhältnismäßig beschränkter Menge auf den Weltmarkt gebracht und daher bei genügend großem Kapitalaufwand wenigstens zeitweise fast völlig monopolisiert werden können, wie Zinn und Kupfer, bieten für Manöver der Preistreiberei besonders günstige Handhaben, wobei aber das Heer der mittellosen Differenzspekulanten immer nur eine nebensächliche Rolle spielt. Diese bilden nur die lärmende Gefolgschaft der leitenden Männer des Corners; wenn aber der Bewegung die innere Haltbarkeit fehlt, so wird dies von sachverständigen Spekulanten bald erkannt, und sie bilden eine „Kontermine", um die Preise herunterzubringen, was aber auch nur mit Hilfe wirklicher Lieferungen möglich ist. Zuweilen aber gelingt es den Preistreibern, die Gegenpartei vollständig ins Gedränge zu bringen, zu Deckungskäufen mit enormem Verlust zu zwingen. Ein interessantes Beispiel liefern die Vorgänge bei der Hamburger Kaffeespekulation im Jahre 1888, die auch nicht wenig dazu beigetragen haben, die dem Terminhandel feindliche Strömung in Deutschland zu verstärken. Brasilien hatte im Jahre 1887/88 eine Mißernte in Kaffee, für 1888/89 dagegen waren die Aussichten günstig. Die im Hamburger Terminhandel allein lieferbare Sorte war good average Santos, und mit Rücksicht auf den verhältnismäßig kleinen Platzvorrat bildete sich im August 1888 ein Corner für einen Feldzug à la hausse. Am 21. August stand der Preis für Septemberlieferung noch auf 59¾ Pf. das Pfund, anfangs September aber begann ein rasches Steigen, weil die preissteigenden Spekulanten die „angedienten" Kaffeemengen wirklich übernahmen und zurückhielten. Unter der Gegenpartei brach jetzt eine förmliche Panik aus: am 6. September stieg der Preis auf 130 Pf., am 7. sprang er sogar momentan auf 240 Pf. Die Verkäufer,

denen es ihre Mittel erlaubten, bemühten sich nun aber, auswärts Kaffee zu kaufen und ihre Verbindlichkeit durch wirkliche Lieferung zu erfüllen. Es wurde Santos-Kaffee von Havre und anderen Plätzen herbeigezogen, ja man kaufte ihn ballenweise von den binnenländischen Kleinhändlern zurück. Die Lieferung war freilich noch immer mit Schwierigkeiten verknüpft, denn die Sieger verlangten unerbittlich den Hamburger Typus und wiesen bessere Sorten zurück. Dennoch aber wurden dem Corner 158 500 Ballen wirklich geliefert, und da noch weitere Zufuhren in Aussicht standen, war der Preis am 24. September wieder auf 64 zurückgewichen.

Es war dies ein vom volkswirtschaftlichen Standpunkt verwerflicher Beutezug, der übrigens seinen Urhebern schwerlich den gehofften Gewinn eingebracht hat. Die Eigentümlichkeiten des Terminhandels aber haben ihn nur insofern begünstigt, als nur die eine börsenmäßig festgesetzte Qualität lieferbar und diese anfangs nur in ungenügender Menge vorhanden war. Daher wurde, um ähnliche Ausschreitungen zu verhindern, 1889 an der Hamburger Börse bestimmt, daß anstatt des good average Santos auch anderer, gleichwertiger Kaffee geliefert werden könne, wofür jedoch dem Empfänger eine Entschädigung von 6000 M. für den Schluß zu bezahlen sei. Man kann ferner dem Terminhandel eine gewisse Verantwortwortlichkeit für jene Vorgänge deswegen zuschreiben, weil er die Veranlassung war, daß weit mehr Personen an der — an sich wohl berechtigten — Spekulation auf Preisrückgang sich beteiligten, als es bei dem ausschließlichen Betrieb von Effektivgeschäften der Fall gewesen wäre, und daß dadurch die Intensität der Krisis bedeutend gesteigert wurde. Dagegen ist klar, daß die ganze Bewegung von einer sehr realen Kapitalmacht ausging, und die Spekulanten ohne Geld und ohne Waren, die nach der Meinung der Laien den Terminmarkt beherrschen, nur nebenher gelaufen sind. Das

Emportreiben des Preises wäre unmöglich gewesen, wenn die Käufer nur „Leerspekulanten" und nicht imstande gewesen wären, den Kaffee wirklich in großem Maßstabe aufzukaufen. Und ebenso war ein großer Teil der Verkäufer imstande, sich durch wirkliche Lieferung einer bedeutenden Warenmasse, wenn auch mit großem Verlust, aus der Klemme zu ziehen.

Die sonderbare Meinung, daß man durch Verkäufe von „Papier-Kaffee" oder „Papier-Weizen" an Spekulanten ohne Geld (abgesehen von den zur Zahlung der Differenzen nötigen Mitteln) einen irgendwie erheblichen nachhaltigen Einfluß auf die Bewegung des Marktpreises ausüben könne, sollte eigentlich einer Widerlegung gar nicht bedürfen. Wenn ein Verkäufer ohne Ware ein Termingeschäft mit einem Käufer ohne Geld macht, so stehen sich zwei gleiche und entgegengesetzte Interessen gegenüber, und es ist nicht einzusehen, weshalb das eine auf den Markt eine größere Wirkung ausüben sollte als das andere; welches von beiden das Übergewicht erlangt, wird nur durch die reellen, durch Geld und Waren bestimmten Bedingungen des Geschäftsganges entschieden. Dazu kommt vollends noch, daß jeder Beteiligte in einem gegebenen Zeitraum seine Stellung mit der entgegengesetzten vertauschen, aus Verkäufer Käufer und aus Käufer Verkäufer werden muß. Wenn also nur Leerspekulanten ihre Spielgeschäfte machten, die dann immer in der obenerwähnten Weise einen geschlossenen Kreis bilden würden, so würde dies für die wirkliche Preisbildung vollkommen gleichgültig sein. Soweit aber die Leerspekulanten, sei es am Anfang oder am Ende ihrer Geschäftsreihen, mit dem wirklichen Kapital in der Gestalt von Geld oder Ware zusammentreffen, können sie nichts weniger als eine führende, sondern nur eine passive Rolle spielen. Der Markt wird beherrscht von denjenigen, die große Massen Waren wirklich zu

übernehmen oder zu liefern imstande sind. Das Heer der Leerspekulanten aber vermag nichts weiter als die Wirkungen dieser großkapitalistischen Operationen zu beschleunigen und zu verstärken, oder aber, wenn sich zwei Parteien mit bedeutenden Mitteln gegenüberstehen, ihren Konflikt zu verschärfen und dadurch auch größere Preisschwankungen, unter Umständen vielleicht eine Panik oder einen kurzlebigen Haussetaumel zu verursachen. In der Regel aber gibt es an der Börse keine sich bekämpfenden Parteien von annähernd gleicher Stärke, sondern es hat, je nach den realen Marktbedingungen, einmal die Partei der Preistreiber und dann die der Preisdrücker die Herrschaft. Denn im allgemeinen ist ja die Spekulation imstande, die Konjunkturen und das künftige Verhältnis von Angebot und Nachfrage innerhalb gewisser Grenzen richtig zu beurteilen. Nur wenn die Zukunftsaussichten unbestimmt sind und Gründe für die Annahme einer Preisbewegung nach der einen wie nach der anderen Richtung vorliegen, oder wenn der Glaube an einen Wechsel der Konjunktur sich verbreitet, treten sich spekulative Käufer und Verkäufer als förmliche Parteien gegenüber, und diese Kämpfe können um so schwerere momentane Erschütterungen des Marktes hervorrufen, je stärker die Partei ist, die sich im Irrtum befindet und gegen den Strom zu schwimmen sucht, d. h. der durch die realen Marktverhältnisse bestimmten Bewegung entgegenarbeitet. Beim normalen Verlauf der Dinge herrscht, wie gesagt, immer die natürlich berechtigte Partei vor; die Verkäufer in einer Periode steigender Preise sind nicht Spekulanten à la baisse, sondern solche, die ebenfalls auf die Preissteigerung gerechnet haben und jetzt ihren Gewinn „realisieren", und ebenso gehen in einer Zeit des chronischen Sinkens der Preise die Käufe von sich deckenden Verkäufern aus. Wenn die Spekulanten die künftige Entwicklung richtig voraussehen, so kann der Terminhandel nur

bewirken, daß die sachlich notwendige Preisbewegung möglichst glatt und mit möglichst geringen Schwankungen herbeigeführt wird. Wenn allerdings eine beträchtliche Partei die Lage falsch beurteilt und längere Zeit gegen den Strom zu schwimmen sucht, so kann dies schließlich zu ganz außerordentlichen Preisaufschlägen und zu krisisartigen Erschütterungen des Marktes führen. Aber auch solche Erscheinungen können nur auftreten, wenn neben der Masse der Leerspekulanten auch bedeutende reelle Kapitalkräfte mit im Spiele sind. Durch den Einfluß des spekulativen Großkapitals aber können übermäßige Schwankungen nicht nur im Terminhandel, sondern auch bei jeder anderen Form des für die heutige Volkswirtschaft nun einmal unentbehrlichen Lieferungsgeschäfts wie auch beim Kassengeschäft hervorgerufen werden. Der spezifische volkswirtschaftliche Schaden, den der Warenterminhandel verursachen kann, besteht nur darin, daß sich Personen, die dem Handel gänzlich fernstehen, zum Börsenspiel verleiten lassen.

§ 26. Die Abwicklung.

Eine besondere Technik hat sich für die Abwicklung der Warentermingeschäfte gebildet. Solange diese Geschäfte noch keine große Ausdehnung haben, ist es ohne große Schwierigkeit möglich, daß die Beteiligten ohne jede Vermittlung die Abrechnung unter sich vornehmen, was allerdings voraussetzt, daß sie während der ganzen Dauer des Lieferungstermins persönlich an der Börse anwesend oder durch Bevollmächtigte vertreten sind, um etwaige Kündigungen entgegenzunehmen. Wenn nun der erste Verkäufer kündigt, so kann dessen Käufer den Kündigungsschein sofort durch Indossierung dem überweisen, an den er verkauft hat, und so kann der Schein die ganze Reihe der Beteiligten durchlaufen, da ja jeder weiß, mit wem er seine Kauf- und Verkaufsgeschäfte gemacht hat. Dabei wird jeder Zwischenhändler in der Regel gegen den

am Kündigungstage geltenden Preis von dem einen seiner Kontrahenten eine Differenz zu empfangen und dem anderen eine auszuzahlen haben. Wenn nun der erste Verkäufer gar nicht wirklich liefern und der letzte Käufer die Ware nicht übernehmen will, so tritt auch zwischen diesen beiden eine Ausgleichung durch Differenzzahlung ein. Will aber jener liefern, während dieser nicht imstande ist, die Ware abzunehmen, so kommen auch im Warentermingeschäft sogenannte Reportgeschäfte vor, von denen bei der Besprechung der Effektengeschäfte noch weiter die Rede sein wird. Es kann nämlich ein Dritter, ein Kapitalist, für den zur Abnahme verpflichteten Käufer eintreten und die Ware übernehmen, während er sie ihm zugleich für den nächsten Termin mit einem Zins- oder Preisaufschlag wiederverkauft. Übrigens hat sich jeder unmittelbar nur an den zu halten, mit dem er selbst kontrahiert hat. Verlangt der letzte Käufer effektive Lieferung, während seine Vormänner nur Differenzgeschäfte beabsichtigten, so wird er das Ende des Termins abwarten müssen; dann aber kann er entweder durch eine dazu öffentlich ermächtigte Person die Ware zum laufenden Börsenpreise ankaufen lassen und die Differenz dieses Preises und des Vertragspreises von seinem Verkäufer als Schadenersatz beanspruchen oder, was für den eigentlichen Terminhandel charakteristisch ist, mit dem Verkäufer den Unterschied zwischen dem Vertragspreise und dem amtlich festgesetzten Durchschnittspreise des letzten Werktages der Lieferungsfrist verrechnen. Andererseits kann der erste Verkäufer, wenn er liefern will und ihm kein anderer Abnehmer gestellt wird, die Ware für Rechnung seines Käufers anderweitig verkaufen oder öffentlich versteigern und sich von diesem die Preisdifferenz ersetzen lassen.

Für den Fall, daß ein Kontrahent seine Zahlungen einstellt oder daß Umstände vorliegen, aus denen hervorgeht, daß er sich im Zustande der Zahlungsunfähigkeit befindet,

geben die Börsenregulative dem Gegenkontrahenten das Recht, den vereinbarten Lieferungstermin als abgelaufen anzusehen und das schwebende Geschäft sofort zu regulieren, was entweder durch einfache Verrechnung nach dem Tagespreise oder durch einen für Rechnung des unsicheren Kontrahenten vorgenommenen Kauf oder Verkauf geschehen kann. Die Ausführung der hier erwähnten Operationen wird natürlich erleichtert, wenn sie unter der Leitung eines zu diesem Zwecke bestehenden besonderen Bureaus oder Sekretariats stattfindet, und an großen Börsen wird ein solches nicht zu entbehren sein. Aber es fehlt auch dann noch immer die genügende Sicherheit für die Erfüllung aller aus den Termingeschäften entstehenden Verbindlichkeiten. Diese kann nur beschafft werden durch Hinterlegung eines Unterpfandes in Geld oder Wertpapieren, das zur Deckung aller fällig werdenden Differenzzahlungen ausreicht. Beide Parteien müssen zunächst für jeden Schluß einen bestimmten Einschuß leisten, und wenn dann Preisänderungen zuungunsten des einen Teils eintreten, so werden von ihm entsprechende Nachschüsse verlangt; bleibt er mit einem solchen in Verzug, so hat der andere Teil das Recht, für Rechnung des Säumigen sofort auf den ursprünglichen Termin zum Tagespreise kaufen oder verkaufen zu lassen. Der fehlende letzte Nachschuß wird in der Regel auch noch durch den ursprünglichen Einschuß voll und jedenfalls teilweise gedeckt sein. Als Hinterlegungsstelle kann irgendeine Bank benutzt werden, oder es können sich auch die Börsenhändler zur Errichtung einer solchen vereinen. Dieses System hat den Nachteil, daß erhebliche Summen oft noch auf mehrere Monate festliegend bleiben, auch wenn der eine Kontrahent sich durch eine entgegengesetzte Operation auf denselben Termin bereits aus dem Geschäft herausgezogen hat. Nur wenn vor Eintritt des Termins wieder ein das erste kompensierendes Geschäft zwischen denselben Kontrahenten

stattgefunden hat oder wenn nachweislich eine in sich geschlossene Kette entstanden ist, kann eine vorzeitige Liquidation mit Rückzahlung der Depotgelder erfolgen, wobei die zu zahlenden Differenzen, weil sie vor dem vertragsmäßigen Termin eingezogen werden, um einen gewissen Prozentsatz gekürzt werden. Am zweckmäßigsten und sichersten wird die Abwicklung durch die Warenliquidationskassen vermittelt. Es sind dies Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftbarkeit, die beiden Kontrahenten die ordnungsmäßige Erfüllung ihrer Geschäfte garantieren, und zwar in der Art, daß sie jedem als Gegenkontrahenten gegenübertreten. Der Vertrag zwischen A und B wird also in zwei Verträge zerlegt: A verkauft an die Liquidationskasse und diese an B, und beide müssen der Kasse einen Garantieeinschuß — der, wenn in bar, mäßig verzinst wird — und eventuell Nachschuß leisten. Wenn nun B dieselbe Warenmenge auf denselben Termin wieder durch Vermittlung der Kasse an C verkauft, so erscheint er in den Büchern derselben als Käufer und Verkäufer mit zwei sich kompensierenden Geschäften, sein Einschuß für das erste Geschäft wird also frei, und er hat die für den Termin jetzt im voraus sich ergebende Differenz mit einem Diskontabzuge zu bezahlen oder zu empfangen. Für die Einziehung der Nachschüsse sorgt natürlich die Gesellschaft in ihrem eigenen Interesse; wenn sich aber die Preise zugunsten eines Kontrahenten ändern, so muß sie auch entsprechende Rückzahlungen leisten. Alle durch die Liquidationskasse gehenden Geschäfte müssen durch ihre eigenen Makler vermittelt werden. Wenn ein Verkäufer eine Warenpartie wirklich „andient", so wird die Kasse immer einen Käufer stellen können, der sie abnimmt, und es findet dann die Abrechnung nach dem täglich für die Liquidation amtlich festgesetzten Preise statt.

Die erste Warenliquidationskasse wurde 1882 in Havre

für den Kaffeeterminhandel gegründet, und in demselben Jahre entstand auch eine solche in New York. Im Jahre 1887 traten Kassen dieser Art in Hamburg, Paris, Antwerpen, 1888 in London, Marseille, Amsterdam, Rotterdam in Tätigkeit, und seitdem hat sich ihre Zahl noch weiter vermehrt. Die Kassen leisten ihre Dienste natürlich nicht unentgeltlich, sondern sie erheben Gebühren und machen dabei meistens sehr gute Geschäfte. Sie haben den Terminhandel in hohem Grade erleichtert, ihm die höchstmögliche Sicherheit und Solidität verschafft und dadurch auch wesentlich zu seiner weiteren Ausdehnung beigetragen, was ihnen aber von den Gegnern dieses Handels natürlich nicht als ein Verdienst angerechnet wird.

Als besonderer Zweig des Warenterminhandels seien hier auch noch die Prämiengeschäfte erwähnt, die das Gepräge des Spiels besonders deutlich an sich tragen, da sie dem einen oder anderen Teile die Möglichkeit geben, sich von dem Geschäfte zurückzuziehen oder auch nochmals dieselbe Warenmenge zu demselben Preise zu fordern oder zu liefern. Diese Geschäfte haben indes größere Bedeutung für den Effektenhandel als für den Warenhandel; ihre verschiedenen Formen werden daher in dem den ersteren behandelnden Abschnitt angeführt werden.

§ 27. Einige wichtige Waren als Beispiele.

Getreidehandel. Für keine andere Ware ist das Lieferungsgeschäft so unentbehrlich wie für das Getreide. Weizen und Roggen sind notwendige Lebensmittel, die nur einmal im Jahre geerntet werden, das ganze Jahr hindurch aber, zu Brot verarbeitet, der Konsumtion gleichmäßig zur Verfügung gestellt werden müssen, die andererseits in den dichtbevölkerten europäischen Kulturländern nicht in ausreichender Menge produziert werden, sondern zu einem bedeutenden

Teile aus den übrigen Weltteilen eingeführt werden müssen. Die richtige Verteilung einer so ungeheuren Masse durch Raum und Zeit ist nur durch vorausschauende Berechnung möglich, bei der viele Tausende von Sachverständigen zusammenwirken und die die ganze Erde umspannen muß. Auch Produzenten und Verarbeiter beteiligen sich an diesen nicht nur berechtigten, sondern durchaus notwendigen Spekulationen, überwiegend aber sind sie Sache des fachmäßigen Handels, und dieser wieder hat seine selbständigen Vertreter nur in den mit genügendem Material ausgestatteten Kaufleuten, während die Leerspekulanten eine untergeordnete Bedeutung als Geschäftsvermittler haben. Der Terminhandel in Getreide aber ist nur die bequemste und gesichertste Form des notwendigen Lieferungshandels. Daß er so heftig bekämpft und schließlich im Deutschen Reich, später auch in Österreich gesetzlich verboten worden ist, hat seine Hauptursache in der falschen Meinung, daß er willkürlich durch Blankoverkäufe die Preise herabgedrückt habe. In Wirklichkeit aber hat der Terminhandel nur den durch die Weltmarktkonjunkturen bedingten natürlichen Verlauf der Preisbildung befördert. Nachdem die Ausbreitung der modernen Verkehrsmittel es möglich gemacht hatte, Weizen von dem jungfräulichen, wenig kostenden Boden Nordamerikas, Argentiniens, Australiens und aus anderen Ländern mit geringen Produktionskosten in großen Massen und zu niedrigen Preisen auf die mittel- und westeuropäischen Märkte zu bringen, mußte die sich hier aufstauende Konkurrenz ein nachhaltiges Sinken des Preisniveaus in Europa bewirken, gleichviel, ob Terminhandel bestand oder nicht. Dieser Handel gab der Bewegung einen glatteren Verlauf; nur wenn, was auch in Berlin vorkam, eine Spekulation auf Preissteigerung der natürlichen Entwicklung entgegenzuarbeiten versuchte, trat bald ein desto stärkerer Rückschlag ein. Die Erfahrung hat mittler-

weile auch gezeigt, daß das Verbot des Termnhandels in Deutschland zur Hebung der Getreidepreise in keiner Weise beigetragen hat; sie gehen in dem durch die Zölle bedingten Abstand immer parallel mit denen des Weltmarkts.

In Budapest, London, Liverpool, Paris, Marseille, Rotterdam, Amsterdam, New York, Chicago findet in großem Maßstabe Terminhandel in allen oder einzelnen Getreidearten statt. Die Qualität der Terminware wird durch Angabe der Herkunft, gewisser allgemeiner Merkmale und namentlich durch das Qualitätsgewicht, d. h. durch das Gewicht eines bestimmten Hohlmaßes Getreide, gekennzeichnet. Dabei kommt es auf die Größe dieses Maßes an, weil in einem kleinen Gefäße die Dichtigkeit der Körnermasse kleiner ist als in einem großen, in dem sie durch ihr eigenes Gewicht stärker zusammengepreßt ist. In Paris z. B. wird das Gewicht eines Hektoliters Weizen angegeben, in Berlin aber war in dem früheren Terminhandel das benutzte Maß ein Liter. Um die Ziffer der letzteren auf die der ersteren, der metrischen, zu reduzieren, ist sie nicht nur mit 100, sondern auch noch mit einem besonderen Dichtigkeitsfaktor zu multiplizieren, der nach den Untersuchungen des Normaleichungsamts für Weizen 1,036, für Roggen 1,047, für Gerste 1,049 und für Hafer 1,074 beträgt. Auf Grund der Bedingungen des an den deutschen Plätzen 1904 angenommenen deutsch-niederländischen Vertrags für Getreideabladungen von dem Schwarzen Meer und der Donau, die auch auf das Getreide aus den russischen Ostseehäfen ausgedehnt werden, wurde das Naturalgewicht auf einer geeichten automatischen Zwanzigliterschale festgestellt. Über die Lieferbarkeit des angedienten Getreides entscheiden die dazu bestellten vereidigten Sachverständigen.

Die im Terminhandel der Berliner Börse festgesetzten Qualitätsgewichte waren für Weizen 755 g, für Roggen 715 g, für Hafer 450 g das Liter. Diese sind auch bei dem

an die Stelle des Terminhandels getretenen effektiven Lieferungsgeschäft als normale vorbehalten worden mit der weiteren Kennzeichnung, z. B. für Weizen: „gut, trocken, für Müllereizwecke gut verwendbar; ausgeschlossen sind Rauhweizen, Kubanka und andere ausländische Hart- (Grieß-) Weizen, ferner künstliche Mischungen von weißem und rotem (gelbem) Weizen." Daß sich die nach Erlaß des Börsengesetzes von 1896 üblich gewordene handelsrechtliche Lieferung wesentlich von dem früheren Terminhandel unterschied, ist unzweifelhaft. Sie entsprach im ganzen den Bedingungen, die durch das Gesetz von 1908 für die zulässigen Lieferungsgeschäfte in Getreide und Mehlfabrikaten aufgestellt sind. Von diesen wird unten bei der Besprechung des Börsengesetzes noch die Rede sein.

Kaffee. Große Auktionen von Kaffee finden noch regelmäßig in London, in Amsterdam und Rotterdam statt, doch haben sich in der neueren Zeit auch die direkten Beziehungen zwischen den Produktionsländern und den binnenländischen Großhändlern in Europa mehr und mehr entwickelt. An mehreren Börsen wurde nun auch ein Terminhandel in Kaffee eingeführt, der rasch zu großer Bedeutung gelangte. Zuerst wurde er 1880 in New York eröffnet, dann folgte 1881 Havre, 1887 Hamburg und weiter schlossen sich London, Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen und Marseille an. Im Zusammenhang mit diesem neuen Handelsbetrieb entstanden, wie schon erwähnt, damals auch die meisten Liquidationskassen. Die Einführung des Kaffeeterminhandels an der Hamburger Börse rief bald lebhafte Beschwerden in den Kreisen des binnenländischen Handels hervor, die in den Berichten zahlreicher Handelskammern, so derjenigen zu Frankfurt a. M., Köln, Kassel, Düsseldorf, Münster, Harburg, Kiel, Hamburg, Stralsund, Königsberg u. a., zum Ausdruck kamen. Vielfach richteten sich auch Angriffe nicht gegen den

Terminhandel selbst, als vielmehr gegen die Warenliquidationskasse, die man für die obenerwähnten Exzesse der Spekulation im Jahre 1888 verantwortlich machte, während man zugleich auf den von ihr erzielten hohen Gewinn hinwies. Der preußische Handelsminister (Fürst Bismarck) erließ unter dem 17. Dezember 1888 ein Rundschreiben an die Handelskammern, in dem er eine gutachtliche Äußerung über die Frage verlangte, ob ein Bedürfnis zur Einführung des Terminhandels in Kaffee an den deutschen Börsen anerkannt werde, welche Vorteile und Nachteile sich mit diesem Handel verbänden und wieweit seine Einführung an ausländischen Börsen, insbesondere in Havre, den Loko-Kaffeehandel tatsächlich beeinflußt habe. Auch bei der Börsenenquete von 1892 beriefen sich die Gegner des Terminhandels vielfach auf die im Hamburger Kaffeegeschäft hervorgetretenen Mißbräuche. Ohne Zweifel war der frühere ruhige Gang des binnenländischen Geschäfts gestört und in eine oft nachteilige Abhängigkeit von den spekulativen Schwankungen der Hamburger Börse gebracht worden. Aber der Terminhandel gab der Hamburger Spekulation nur die Form, er würde wirkungslos geblieben sein, wenn mit ihm nicht eine bedeutende Vermehrung der realen Kapital- und Warenbewegung verbunden gewesen wäre. Wenn auch zehnmal mehr Santoskaffee umgesetzt als wirklich auf den Markt gebracht wurde, so brachte der Terminhandel doch eine rasche und nachhaltige Steigerung der wirklichen Kaffeezufuhr nach Hamburg zuwege. Es wurde daher auch von den Gegnern des Kaffeeterminhandels anerkannt, daß dadurch eine große Masse effektiver Ware nach Hamburg gezogen worden sei, und daß auch ein Bedürfnis zur Einführung desselben in Deutschland bestanden habe, um der Konkurrenz von New York und Havre die Spitze bieten zu können. Die enormen Preisschwankungen aber wurden durch die Macht der bei der Spekulation beteiligten Millionen,

nicht durch das Heer der mitlaufenden Leerspekulanten bewirkt. Das die Hausse führende alte Hamburger Haus soll 1888 mit einem Überschuß von 8 Mill. M. abgeschlossen haben, mußte aber Ende Juni 1889 allein an Differenzen für Kaffee 6 Millionen bezahlen. Spekulationen aber, bei denen Millionen umgesetzt werden, üben immer, gleichviel welche Form sie annehmen, ihre Wirkung auf die Preise aus. Verschlimmert wurde, wie schon erwähnt, die Septemberkrisis von 1888 durch die Unzulässigkeit der Ersetzung des good average Santos durch andere Kaffeesorten. Ein solcher Ersatz wurde 1889 gegen eine Vergütung gestattet, jedoch muß das gelieferte Los (600 Sack = 29 250 kg netto) zu mindestens $^2/_6$ dem Typ superior Santos, zu mindestens $^2/_6$ dem Typ good Santos und zu höchstens $^1/_6$ dem Typ regular Santos gleichwertig sein. Eben diese Verhältniszahlen gelten auch für die Zusammensetzung des normalerweise zu liefernden good average Santos.

Zucker. Deutschland stand vor dem Kriege sowohl in der Produktion wie in der Ausfuhr von Rübenzucker obenan. Die letztere ist allerdings — namentlich infolge der Aufhebung der Ausfuhrprämien auf Grund der internationalen Zuckerkonvention — seit dem 1. September 1903 nicht unerheblich zurückgegangen, dafür aber hat sich der inländische Verbrauch beträchtlich erhöht. Der Rübenzucker kommt in den Verkehr als Rohzucker und als raffinierter Zucker. Die Qualität des ersteren wurde früher hauptsächlich nach der Farbe beurteilt, mit Zugrundelegung der zwanzig Nummern des sogenannten „holländischen Standard". In der neueren Zeit wurde jedoch der Prozentgehalt an reinem Zucker, das „Rendement", mittels des Polarisationsapparates, unter Berücksichtigung des Aschengehaltes und des sonstigen „Nichtzuckers", festgestellt. Die Preisbasis bezog sich in Magdeburg und Hamburg auf reines erstes Produkt mit 88 Prozent Rendement, wobei dieses in der Weise ermittelt wurde, daß von dem durch die Po-

larisation angezeigten Zuckergehalt der fünffache Aschengehalt abgezogen wird. Für Nachprodukte, die durch Entzuckerung von Melasse gewonnen sind, ist die Basis 75 % Rendement. Der Fachhandel in Rohzucker hatte nur für den Verkehr mit dem Auslande eine große selbständige Bedeutung; im Binnenverkehr nahm er eine untergeordnete Stellung ein, da die Fabriken durch Vermittlung von Agenten unmittelbare Beziehungen zu den Raffinerien unterhalten. Besonders beengt war die Lage des Handels unter der Herrschaft der Kartelle der deutschen Rohzuckerfabriken und Raffinerien, die im Jahre 1900 gegründet wurden, nach dem Inkrafttreten der internationalen Zuckerkonvention sich aber wieder aufgelöst haben. Jeder Käufer von Rohzucker mußte sich verpflichten, diesen nur entweder an das Ausland oder an eine Kartellfabrik zu verkaufen und, wenn er ihn weiter veräußerte, dem Abnehmer dieselbe Bedingung aufzuerlegen. Dabei blieb er für die der Klausel entsprechende Verwendung des Zuckers verantwortlich, auch wenn dieser noch in weitere Hände überging, und wenn er dieser Verpflichtung nicht nachkam, so hatte er einen Preisaufschlag von 10 M. auf jeden Zentner zu entrichten.

Für den Handel mit Zucker, dessen Herstellung sich alljährlich in die kurze Periode einer „Kampagne" zusammendrängt, und dessen Rohmaterial durch stark schwankende Ernten beschafft wird, sind Lieferungs- und Spekulationsgeschäfte ebenso unentbehrlich wie für den Getreidehandel. Terminhandel bestand vor dem Kriege jedoch in Deutschland nur für Rohzucker, und zwar an den Börsen für Magdeburg und Hamburg. Maßgebend waren dabei die Bestimmungen des Schlußscheins des 1885 gegründeten Deutschen Zuckerexportvereins zu Magdeburg und des Hamburger Vereins der am Zuckerhandel beteiligten Firmen (1888 gegründet), die beide auch in näherer Beziehung zu der Beetroot Sugar

Association in London standen und mit dieser zusammen durch eine „Generalagentur der Rübenzuckervereine von Großbritannien und Deutschland" vertreten wurden. Die Ablieferungsbedingung war auch im Magdeburger Terminhandel „frei an Bord Hamburg", die Lieferung „frei auf Speicher Magdeburg" kam nur selten vor. Der Schluß war 500 Sack zu 100 kg netto, Rendement 88 %. Zucker mit weniger als 86 % Rendement war nicht lieferbar, Vergütung für einen höheren Gehalt fand nur bis 90 % statt. In Hamburg wurde der Zuckerterminhandel schon seit seiner Einführung im Jahre 1888 durch die Warenliquidationskasse vermittelt. In Magdeburg, wo dieser Handel schon seit längerer Zeit betrieben wurde, schritt man 1889 ebenfalls zu der Errichtung einer Liquidationskasse, nachdem sich herausgestellt hatte, daß das vorher bestehende Regulierungsverfahren eine übertriebene Haussespekulation, die mit einem schweren Zusammenbruch endigte, wesentlich begünstigt hatte. Seit dem Erlaß des Börsengesetzes von 1896 war der Zuckerterminhandel in Magdeburg stark zurückgegangen, während er sich in Hamburg ungefähr auf der früheren Durchschnittshöhe erhalten hatte. — Im Ausland ist der wichtigste Platz für den Terminhandel in Rohzucker London, wo ihn das London Produce Clearing House als Liquidationskasse in seinen Geschäftskreis aufgenommen hat. Außer dem Rübenzucker werden hier auch Kuba-Rohzucker (Muscovado), westindischer und Java-Rohzucker gehandelt. Raffinierter Zucker kommt in ziemlich zahlreichen Sorten in den Handel, so z. B. (in absteigender Linie) als Würfelzucker, gemahlene Brotraffinade, Kristallzucker, Brotmelis, gemahlener Melis. — Außerhalb Deutschlands sind die wichtigsten Plätze für den Raffinadhandel London, Paris, Amsterdam, Prag, Triest. Terminhandel neben den effektiven Lieferungsgeschäften besteht — und zwar in sehr großem Umfange — in Paris, jedoch nur

für sucre blanc Nr. 3, einen Kristallzucker, der über 99½ % polarisiert, aber meistens noch als Rohzucker angesehen wird. Die Lieferung findet statt mittels sogenannter filières, nämlich durch Lieferungsscheine, die sich auf bestimmte in gewissen Magazinen oder Lagerhäusern liegende Warenmengen beziehen und durch Indossierung übertragbar sind. Die tolle Preistreiberei in Paris, die im Sommer 1905 zu einer Katastrophe auf dem Zuckermarkt führte, beruhte wieder auf wirklichem Aufkauf von Zucker in großen Mengen und endigte für die Hauptspekulanten mit Verlusten von vielen Millionen.

In Baumwolle bestand vor 1914 in Hamburg ein bedeutender Terminhandel, der durch die Warenliquidationskasse vermittelt wurde. In Bremen fanden an der 1886 gegründeten Baumwollbörse statt des früher dort betriebenen Terminhandels ausgedehnte Geschäfte auf feste Lieferungszeit und „auf Ankunft" statt. Am wichtigsten waren die Baumwollverkäufe nach der Kosten-Fracht- (cf-) Bedingung mit direktem Bezug aus den überseeischen Plätzen. Wichtig ist Bremen auch als Platz für die Arbitration der Baumwolle, nämlich für die Abschätzung der Vergütung, die der Käufer für Qualitätsmangel vom Verkäufer verlangen kann. Die Bremer Arbitration ist neben der Londoner und Liverpooler fast für die gesamte nach Deutschland und Österreich-Ungarn eingeführte Baumwolle maßgebend. Sie wird von beeidigten Klassierern ausgeführt. — Der größte Baumwollmarkt sowohl für Effektiv- wie für Termingeschäfte ist Liverpool, wo die Bedingungen der Liverpool Cotton Association maßgebend sind. In Deutschland wurde zu Beginn des Krieges das Termingeschäft ebenso wie in Kaffee und Zucker, so auch in Baumwolle, Kupfer, Zinn und Kautschuk verboten, welches Verbot gegenwärtig noch in Kraft ist.

Register.

Abwickelung 104
Agenten 22.
Aktiengesellschaft 18.
Alleinbetriebe 49.
Andienung 85.
Angestellten-Versicherung 36.
Arbeitszeit 35.
Arbitrage 71.
Auktion 73.
Ausfuhrhandelsstellen 78.
Ausfuhrprämien 54.

Baumwolle, Statistik 53, Handel 58, 116.
Blankoverkauf 90.
Börse 81.
Börsenterminhandel 92; nützliche Wirkungen 95; schädliche Wirkungen 98.

cf- und cif-Klausel 70.
Corner 88, 99.

Detailhandel im großen 13; allgemeine Verhältnisse 67, 74.
Differenzgeschäft 94.

Einfuhr 53.
Einfuhrscheine 54.
Einzelunternehmung 17.

Fachhandel wirtschaftliche Bedeutung 10; Arten 13; Einschränkung 60; bleibendes Gebiet 65.

Generalhandel 52.
Genossenschaft 20.
Gerste, Statistik 53; Qualitätsgewicht 110.
Gesellschaft, stille 17; mit beschränkter Haftbarkeit 18.
Getreidehandel, Statistik 53; Lieferungsgeschäft 108.
Goldzölle 79.
Getreidelagerhäuser 53.
Großhandel 13; Rolle 65.

Hafer, Statistik 53; Qualitätsgewicht 110.
Handel, Begriff 5.
Handelsbetrieb, Statistik 78.
Handelsgesellschaft, offene 17.
Handelsgewerbe, Begriff 5; Arten 8.
Handelsmakler 23.
Handelspersonal, Statistik 48.
Handelsunternehmung, Formen derselben 16.
Handelswaren, Statistik 51 ff.
Handelsagenten 22.
Handlungsgehilfen, wirtschaftliche Stellung 25; rechtliche Stellung 27; sozialpolitische Verhältnisse 35; Organisationsbestrebungen 43.
Handlungslehrlinge, rechtliche Stellung 35; sozialpolitische Verhältnisse 36.
Hausierhandel 14.
Hilfsgeschäfte des Handels 20.
Höchstpreise 75.
Hökerhandel 14.

Invalidenversicherung 37.

Kaffee, Statistik 53; Spekulation 100; Handelsbetrieb 111.
Kapital, umlaufendes, stehendes 16.
Kartelle 62.
Kaufhandel, Kaufmann 8.
Kaufmannsgerichte 33.
Kleinhandel 13.
Kohlen, Statistik, Syndikatsbedingungen 58.
Kommanditgesellschaft 18.
Kommissionär 20.
Konkurrenzklausel 28.
Konsumvereine 64.
Krankenversicherung 37.
Kriegsgesetzgebung 75.
Kursmakler 24.

Ladenschluß 35.
Lagergeschäft 24.
Lehrlinge s. Handlungslehrlinge.
Lieferungsgeschäfte 84; effektive 88; wirtschaftliche Bedeutung 86.
Lokogeschäft 84.

Markt 79.
Markthallen 81.
Messen 79.

Orderhafen 84.

Prämiengeschäfte im Warenhandel 108.
Preisprüfungsstellen 76.
Preistreiberei 76.

Qualitätsgewicht des Getreides 110.

Rabatt-Sparvereine 65.
Roggen, Statistik 53; Qualitätsgewicht 110.
Rohzucker, kolonialer 113.
Rübenzucker, Statistik 56; Handel 113.

Schlußschein 85.
Sensal 23.
Sonntagsruhe 36.
Speditionsgeschäft 24.
Spekulation 86.
Spezialhandel 52.
Statistik, Handelsbetrieb u. Handelspersonal 48 ff.; Waren 51 ff.
Syndikate, Kohlen 58.

Tabak, Statistik 51, 58.
Terminhandel s. Börsenterminhandel.
Trödelhandel 14.
Truckſystem 72.

Umlage 55.

Verkaufsstellen, offene 35.
Vertrag von Versailles 79.

Wanderhandel 14.
Wanderlager 14.
Warenbörse 81.
Warenliquidationskassen 107.
Weizen, Statistik 53; Qualitätsgewicht 110.
Witwen- und Waisenversicherung 39.

Zucker, Statistik 56; Handel 113.
Zwangswirtschaft 55, 76
Zwischenhandel 15.

BANK-ARCHIV

Zeitschrift für

Bank- und Börsenwesen

Herausgegeben von

Geh. Justizrat Professor Dr. Riesser

Berlin

unter Mitwirkung von

Handelskammersyndikus Geh. Justizrat **Heinrich Dove**, Berlin; Justizminister a. D. Dr. **Düringer**, Karlsruhe (Baden); Wirkl. Geh. Rat Prof. Dr. **H. Göppert**, Bonn; Geh. Oberfinanzrat **H. Hartung**, Berlin-Dahlem; Staatsminister a. D. Dr. **Karl Helfferich**, Berlin; Justizminister a. D. Geh. Rat Dr. **Franz Klein**, Wien; Geh. Oberfinanzrat Dr. **Karl von Lumm**, Planegg, O./B.; D. Max **von Schinckel**, Hamburg; Geh. Regierungsrat Dr. **Friedrich Schwartz**, Berlin; Geh. Regierungsrat Prof. Dr. **Heinrich Waentig**, Halle a./S.

Schriftleitung:

Rechtsanwalt **Otto Bernstein**

und Rechtsanwalt **Eugen Brink**

Erscheint am 1. und 15. jedes Monats

Die beste Informationsquelle für alle Finanz- und Wirtschaftsfragen

---

WALTER DE GRUYTER & CO.

vormals G. J. Göschen'sche Verlagshandlung — J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung — Georg Reimer — Karl J. Trübner — Veit & Comp.

BERLIN W. 10

Friedrich Leitner

Professor an der Handelshochschule Berlin

Privatwirtschaftslehre der Unternehmung

Vierte Auflage

1922 Groß-Oktav VI, 283 Seiten

Grundzahl 4,5 Einband 1,8

Der Preis wird errechnet durch Multiplikation der Grundzahl mit der jeweiligen Schlüsselzahl, die in jeder Buchhandlung zu erfragen ist. Den Einbandpreis erhält man durch Multiplikation der Einbandgrundzahl mit der Schlüsselzahl.

»Leitner hat von **hoher Warte,** als **hervorragender Kenner** der Materie, ein **treffliches Werk** geschaffen.«

Zeitschrift für Handelswissenschaft.

»Dies Werk kann als eine der **klarsten** und **bestsystematisierten** Einführungen bezeichnet werden.«

Wirtschaft und Recht.

»Das Buch bildet eine **wertvolle Bereicherung** der privatwirtschaftlichen Literatur.

Deutsch-Landw. Genoss. Presse.

In Vorbereitung befindet sich die 6. Auflage vom

Grundriß der Buchhaltung und Bilanzkunde

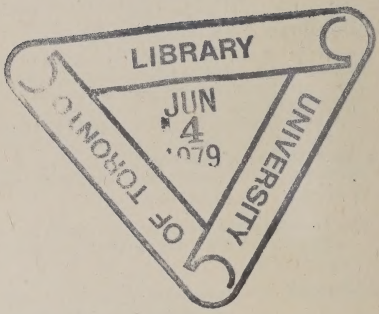
I. Band: Die doppelte kaufmännische Buchhaltung.

II. Band: Bilanztechnik und Bilanzkritik.

WALTER DE GRUYTER & CO.

vormals G. J. Göschen'sche Verlagshandlung — J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung — Georg Reimer — Karl J. Trübner — Veit & Comp.

BERLIN W. 10


LIBRARY
JUN
4
1979
UNIVERSITY
OF TORONTO

PLEASE DO NOT REMOVE
CARDS OR SLIPS FROM THIS POCKET

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARY

HF
1007
L49
Bd.1

Lexis, Wilhelm
Das Handelswesen

UTL AT DOWNSVIEW
D RANGE BAY SHLF POS ITEM C
39 13 08 06 08 011 5